Eclipse

Arvind Subramanian

A la sombra del dominio económico chino

DESTINO

Índice

Portada
Dedicatoria
Introducción
1. Una breve historia sobre el dominio económico
2. Cuantificación y validación del dominio económico
3. Cuantificar el dominio de la moneda
4. Fuerzas motrices del dominio: convergencia y gravedad
5. Proyectar el dominio económico y monetario
6. Perspectiva histórica sobre el peculiar dominio chino
7. Evitar profecías precipitadas
8. Cooperación económica con una China en alza
9. China: la nueva razón de ser de un multilateralismo resucitado
Epílogo. ¿Estados Unidos resurgente o Estados Unidos vulnerable?
Agradecimientos
Referencias
Notas
Créditos

A Parul, Tia, Kartikeya y Rohan, y a mis padres

INTRODUCCIÓN

> «La acción británica [en Suez] fue el último estertor de una potencia en declive… Tal vez en doscientos años Estados Unidos sepa cómo nos sentimos.»
>
> HAROLD MACMILLAN a John Foster Dulles, el 13 de diciembre de 1956, después de que la presión económica de Estados Unidos convenciera al Reino Unido para que retirara sus efectivos de la zona del canal de Suez.

Febrero de 2021. En Washington, la mañana es fría y desapacible. El flamante presidente republicano de Estados Unidos se dirige hacia la oficina del director del Fondo Monetario Internacional (FMI), de nacionalidad china, para firmar el acuerdo por el cual dicho organismo concederá tres billones de dólares (un 12% del PIB) en concepto de financiación de emergencia, así como las condiciones a las que deberá atenerse Estados Unidos.

Durante la década precedente, la economía estadounidense ha debido enfrentarse a tres problemas interrelacionados: un crecimiento lento, una situación fiscal frágil y una clase media asediada. Bajo el peso de la deuda pública y privada que se acumuló a lo largo de la crisis de 2008-2010, de la elevada y persistente tasa de desempleo y de la disminución de participación en la fuerza del trabajo, la economía estadounidense ha crecido algo por debajo del 2% durante la década de 2010. Como consecuencia de ello, y a pesar de los intentos intermitentes por controlar los costes cada vez más elevados de los subsidios, sobre todo los relacionados con la sanidad, las finanzas públicas no pisan suelo firme. Los pasivos del sector público han llegado a representar hasta el 50% del PIB, tal como Peter Boone y Simon Johnson ya advirtieron un decenio atrás, porque el sistema financiero estadounidense ha seguido preocupándose tan poco por su asunción de riesgos y cargando tanto sus balances de activos tóxicos como antes de la crisis financiera de 2008-2010. Y la desigualdad ha aumentado más aún: los ingresos de los más ricos (el 0,01% de la población) han crecido. La movilidad económica y social ha disminuido, lo que ha creado una clase media que,

comprensiblemente, no desea descender en el espectro, pero cuyas perspectivas de ascender, mediante la educación y la adquisición de aptitudes, se ven cada vez más limitadas por la competencia procedente de India y de China.

Simultáneamente, China, a pesar del bache de 2012-2013, ha recuperado su impulso de crecimiento y es económicamente dominante: su comercio y su PIB son casi el 50 % mayores que los de Estados Unidos; sigue siendo el principal prestamista del mundo, y Estados Unidos sigue siendo el principal destinatario de sus préstamos. El renminbi se usa cada vez más como moneda de reserva, y el dólar ha perdido parte de su brillo.*

En los meses anteriores a las elecciones de 2020 celebradas en Estados Unidos, la inflación del país se convirtió en el principal problema global, porque los precios de bienes y del petróleo se dispararon a causa del rápido crecimiento de los mercados emergentes. En cambo, el crecimiento en el país se ha ralentizado y amenaza con poner en evidencia, más aún, la vulnerabilidad de los sectores fiscal y financiero. En los mercados financieros globales se rumorea que China planea hacer valer su poder financiero porque ya no puede seguir consintiendo la importante presencia naval de Estados Unidos en los mares de India y China. El dólar se halla bajo una intensa presión, que China ha intensificado vendiendo parte de sus reservas, valoradas en cuatro billones de dólares. El temido desplome del dólar es inminente. Los mercados de obligaciones se han fijado en el papel del Gobierno de Estados Unidos; el país ha sido despojado de la calificación AAA; los inversores, de pronto, no se presentan a las subastas del Tesoro estadounidense.

Para mantener la confianza, la Reserva Federal ha elevado bruscamente los tipos de interés —mucho más de lo que tal vez habría hecho cuando gozaba del «exorbitante privilegio» de que el dólar fuera, casi exclusivamente, la moneda de reserva—. Estados Unidos ha empezado a enfrentarse al dilema que muchos países en vías de desarrollo conocieron durante la crisis financiera asiática de finales de la década de 1990: aunque necesarios para controlar la inflación y mantener la confianza en la moneda, los tipos de interés elevados amenazan el crecimiento y perjudican la viabilidad del sector financiero. La dinámica de la deuda estadounidense no es nada halagüeña, porque los tipos de interés exceden sustancialmente los índices de crecimiento. Acechan significativos costes económicos y sociales. En resumen, Estados Unidos se parece a cualquier país de mercado emergente.

La necesidad más imperiosa es encontrar financiación barata, sobre

todo porque la pérdida de confianza está relacionada con la sostenibilidad fiscal, como muchas economías avanzadas ya descubrieron unos años antes (Islandia, Grecia e Irlanda en 2010, y España y Portugal en 2012). Los países ricos en petróleo se han negado a ampliar la ayuda financiera de emergencia a Estados Unidos, porque los autócratas amigos de antaño han sido sustituidos por «demócratas no liberales» (por recurrir a la expresión de Fareed Zakaria) de distintas tendencias islámicas, desde las moderadas hasta las extremistas, con buena memoria sobre la intervención estadounidense en Oriente Medio. Parece que el FMI es la única opción que queda.

La comitiva presidencial llega a la lujosa sede del FMI, pero el líder del mundo libre no viene solo. Dado que los resultados de las elecciones de 2020 se tradujeron en un Gobierno dividido, el director de la institución ha insistido en que, para tranquilizar a los mercados financieros sobre la credibilidad del préstamo sometido a condiciones, los líderes del Congreso de ambos partidos estén presentes para remarcar que se producirá la aprobación legislativa bipartidista del paquete de medidas. (Con todo, Estados Unidos ha logrado resistirse a las presiones para que el presidente del Tribunal Supremo, que representa la tercera rama del Gobierno, esté también presente.)

China —que en la actualidad realiza la aportación principal a los recursos del FMI y que, tras la reforma de la estructura de votaciones de la institución, aprobada en 2018, cuenta ya con capacidad de veto en el Fondo— hace de la retirada de las bases navales estadounidenses en el Pacífico occidental una condición previa para que Estados Unidos reciba la financiación que le permita estabilizar la dinámica de su deuda lo bastante como para satisfacer a los mercados de obligaciones. Se trata de una condición con visos de prosperar, pues a China no le costará convencer a la mayoría de los miembros del FMI —beneficiarios de su generosidad comercial y financiera— para que bloqueen un programa financiero destinado a Estados Unidos. Los términos del mismo están claros, son onerosos y plantean un delicado equilibrio entre los aumentos de impuestos y los recortes del gasto, por lo que disgustan por igual a republicanos y a demócratas. El Gobierno estadounidense debe introducir un Impuesto sobre el Valor Añadido de alcance nacional, devolver el tipo impositivo más alto al 40%, instaurar medios para verificar los beneficios del Medicare y la Seguridad Social, y reducir sustancialmente los gastos en defensa. El presidente acepta a regañadientes. Bajo la atenta mirada del director, y flanqueado por los líderes de las dos cámaras del Congreso, firma una carta de intenciones en la que se especifican los términos y las

condiciones de la financiación del FMI.

Esta escena de crudo simbolismo se transmite instantáneamente a todo el mundo. Recuerda otra, vivida en 1998, cuando, con los brazos cruzados y el gesto soberbio, Michel Camdessus, director general del FMI, encarnación de Occidente, observaba al presidente de Indonesia Suharto firmar un programa con la institución por el cual, a ojos de Asia, éste renunciaba a la soberanía y al respeto propio. La diferencia es que ahora se han invertido los papeles. El cambio en el dominio del mundo es completo.

¿Es este escenario una mera fantasía, o podría tener lugar en un futuro no tan lejano? La opinión generalizada en Estados Unidos descarta esta segunda posibilidad: una creencia básica en la percepción que Estados Unidos tiene de sí mismo es que su preeminencia económica no puede verse seriamente amenazada, porque el país saldría perdiendo, y antes o después asumirá el desafío de defenderla. Es posible que China esté convirtiéndose en una superpotencia económica, y que Estados Unidos deba cooperar más con China y con otros para compartir el escenario global. Pero la amenaza china no es ni inminente ni lo suficientemente grande en magnitud ni de un alcance tal que vaya a descabalgar a Estados Unidos del puesto de piloto. Es más, si Estados Unidos logra poner en orden su edificio económico, la amenaza china será decapitada.

Trazas de la soberbia (o la complacencia) agazapadas desde hace mucho tras esa creencia pudieron detectarse en el discurso que Larry Summers pronunció inmediatamente antes de su despedida como asesor nacional para asuntos económicos de Barack Obama, en diciembre de 2010:

> La historia de Estados Unidos, en cierto sentido, ha sido la historia de una profecía de autonegación, una historia de alarma y preocupación, pero una alarma y una preocupación evitadas mediante acciones decisivas para asegurar nuestra prosperidad. Como advertía un exdirector de la CIA en referencia a nuestro mayor competidor, unas tasas de crecimiento industrial del 8 o del 9 %, durante un decenio, acortarían peligrosamente la distancia que separa nuestros dos países. Quien lo declaró fue Allen Dulles en 1959, en referencia a la Unión Soviética. Y cuando la Unión Soviética, en lugar de crecer a ese ritmo, se desmoronó, *Harvard Business Review* proclamó, en todos sus números de 1990 —en todos—, de un modo u otro, que la guerra fría había terminado y que Alemania y Japón habían vencido. Ahora oímos lo mismo en referencia a China. Las predicciones sobre el declive de Estados Unidos son tan viejas como el país. Pero cumplen una función crucial a la hora de generar la renovación necesaria para cada generación de estadounidenses. Yo os digo que, en tanto sigamos preocupados por el futuro, el futuro será mejor. Nos enfrentamos a retos. Pero

también tenemos la sociedad más flexible, dinámica y emprendedora que el mundo ha conocido jamás. Si tomamos las decisiones acertadas, nuestros mejores días como competidores y ciudadanos prósperos todavía están por llegar. (Summers 2010).

Al final de su libro sobre el estatus de la moneda de reserva o «poder del dólar» —una manifestación más del dominio económico—, el economista Barry Eichengreen (2010, 177) interpreta una melodía similar: «La buena noticia, en realidad, es que el destino del dólar está en nuestras manos, y no en las de los chinos».

Estas creencias no son exclusivas de economistas como Summers y Eichengreen, sino que son ampliamente compartidas. El politólogo Michael Mandelbaum (2010, 182) afirma: «Cuando Gran Bretaña dejó de ser capaz de proporcionar un gobierno global, Estados Unidos hizo su aparición para reemplazarla. Ningún país parece hoy listo para reemplazar a Estados Unidos…».

En un tono similar, Joseph Nye (2010, 11-12), eminente experto en relaciones internacionales y ex alto cargo, aporta su valoración: «Estados Unidos no está en un declive absoluto y, en términos relativos, existe la probabilidad razonable de que siga siendo más poderoso que cualquier otro Estado en las décadas venideras. Así pues, el problema del poder estadounidense en el siglo XXI no es el de su declive, sino qué hacer al ser conscientes de que ni siquiera el país más grande puede alcanzar los logros que pretende sin la ayuda de otros».

Estos planteamientos se originan en una fuente profunda y noble: los pozos de la creencia en lo excepcional de Estados Unidos, de que ese algo especial en el pasado y el presente de la nación se mantendrá en el futuro. Ese mismo sentimiento era también, claro está, ampliamente compartido en el Reino Unido. Cuando al irlandés antiimperialista Stephen Dedalus, en la novela *Ulises*, de James Joyce, se le pregunta por la mayor fanfarronada de un inglés, su respuesta, adornada de ironía, es «que en su imperio nunca se pone el sol».[1]

Así pues, este libro es un intento de cuestionar esa creencia fundamental en la preeminencia económica estadounidense voceada por los expertos de distintos ámbitos mencionados antes. Su meta es cuantificar el dominio económico relativo y sus manifestaciones, incluyendo el dominio de la divisa; repasar la historia del dominio, y realizar una proyección del mismo durante los próximos veinte años.

Dicha cuantificación arroja algunas conclusiones sorprendentes. En primer lugar, el dominio económico de China en relación con Estados Unidos es más inminente (ya podría haberse iniciado), contará con una base más amplia (que abarcará riqueza, comercio, finanzas

externas y divisa) y podría ser, durante los próximos veinte años, de una magnitud mayor que el del Reino Unido en los días dorados de su imperio o el de Estados Unidos tras la segunda guerra mundial.

En segundo lugar, dado que el tamaño —de una economía, de su comercio y de su posición como prestador— es un determinante clave del estatus de moneda de reserva, es probable que el tamaño creciente de China y su dominio económico se traduzcan en un dominio de su divisa. Los cálculos, además de una nueva lectura de la historia de la transición de la libra esterlina al dólar, sugieren que el renminbi podría adelantar al dólar como principal moneda de reserva bastante antes de la mitad de la próxima década. La probabilidad y la rapidez de esta transición aumentarán enormemente si China lleva a cabo algunas reformas clave de su sector financiero y exterior, y más aún si el país protagoniza la transición política hacia la democracia. Y si el renminbi asciende hasta convertirse en la primera divisa internacional de reserva, China podría mostrarse reacia a perder la fuerza y el prestigio que acompañan a ese estatus, lo que alteraría gravemente las relaciones financieras y comerciales.

En tercer lugar, esas abrumadoras cifras contienen dos mensajes políticos, dirigidos, uno, a los principales socios comerciales de China y, el otro, a Estados Unidos en concreto. El futuro dominio económico de China no tiene por qué representar una amenaza al actual sistema económico y comercial abierto y basado en reglas. De hecho, China es tan excepcionalmente abierta en lo que se refiere a sus resultados comerciales reales que está surgiendo un gran y creciente sector privado con conciencia de la dependencia mutua, que se beneficia de ella y que, por tanto, apuesta por mantenerla. Es más, China depende tanto del comercio como motor de crecimiento y de mejoras continuas en los niveles de vida —que son claves en la legitimidad del liderazgo chino— que las apuestas privadas por mantener la apertura son compartidas y se ven reforzadas por los intereses públicos.

Pero el mundo no puede estar totalmente seguro de las acciones que China vaya a emprender en el futuro, sobre todo si las fundamentales transformaciones políticas siguen retrasadas respecto a los cambios económicos, y si se mantiene la incertidumbre sobre las ambiciones territoriales de China. El mundo necesita garantías contra la posibilidad de una China económicamente dominante, pero no precisamente bienintencionada. Y esas garantías deben adoptar la forma de un multilateralismo resucitado al que se sume China. Dicho en pocas palabras, China representa un nuevo argumento a favor de revivir el multilateralismo.

El mensaje para Estados Unidos es que el auge económico y el

dominio monetario de China podrían venir determinados en una mayor medida por las políticas y el rendimiento chinos que por las acciones estadounidenses. El dominio podría ser algo que China pueda perder, más que algo que Estados Unidos consiga retener. Norteamérica no puede escapar de la inexorable lógica demográfica y del fenómeno de la «convergencia económica», el proceso mediante el cual países hasta ahora pobres, y sobre todo China, dan alcance a los más ricos. Un país cuatro veces más poblado que Estados Unidos será mayor en sus dimensiones económicas generales una vez que su nivel de vida supere en una cuarta parte al de Estados Unidos.

En principio, un Estados Unidos resurgente puede alterar materialmente el escenario de partida de una China dominante. En ciertos aspectos, eso fue precisamente lo que hizo Estados Unidos a principios de la década de 1990 para decapitar el desafío que para su estatus dominante planteaba Japón. Pero esa analogía podría ser menos aplicable en el futuro. El dinamismo japonés se derrumbó de un modo que es menos probable en el caso de China, cuyo espacio para el crecimiento sigue siendo considerable, y no sólo por encontrarse aún muy lejos de los países más punteros. Es más, las condiciones en Estados Unidos son hoy más difíciles que antes: la situación fiscal y exterior es más frágil; las expectativas de cambio, menos prometedoras, y, sobre todo, el mal estructural del estancamiento económico y social de su clase media ha empeorado.

Por si eso fuera poco, incluso si Estados Unidos hallara nuevas fuentes de dinamismo tecnológico, ello no le proporcionaría necesariamente una ventaja sobre China y otros países, porque en el nuevo mundo «plano», el progreso tecnológico en un país puede replicarse más fácilmente en otros lugares (Friedman, 2005). Si los países ricos se estancan, otros, como China, acortarán distancias, como ya han estado haciendo. Pero, tal vez los países ricos no lleguen a adelantarse ni aunque logren una dinamización tecnológica. La asimetría puede consistir en que los países ricos queden rezagados, pero su capacidad para mantener su ventaja en términos de crecimiento se ve intrínsecamente limitada por la convergencia y la naturaleza de las nuevas tecnologías, así como por la capacidad de otros países como China para usarlas antes.

Una de las lecciones que pueden extraerse de la última gran transición de dominio del Reino Unido a Estados Unidos es que se trata de la combinación de una amplia debilidad económica interna con una vulnerabilidad externa, a las que se suma la presencia de una potencia dominante que convierte en vulnerable el statu quo. En el presente caso, esa vulnerabilidad se daría respecto de una potencia

dominante que no sólo no es aliada —a diferencia del Reino Unido y Estados Unidos antes y después de la segunda guerra mundial—, sino que es un país que todavía debe tranquilizar bastante al mundo en relación con su política interna y sus ambiciones extraterritoriales. La perspectiva, por más que remota, de ser receptor de un ejercicio del poder no precisamente benévolo por parte de una China dominante debería actuar como estridente toque de diana para Estados Unidos.

¿Qué puede añadir este libro a un campo ya tan explotado? Los temas, relacionados entre sí, del cambio en el orden mundial, el declive estadounidense y el ascenso de China han sido objeto de agudas observaciones. Además de los especialistas ya mencionados, recientemente han aparecido sesudas contribuciones de C. Fred Bergsten (2008), Niall Ferguson (2010), Thomas Friedman y Michael Mandelbaum (2011), Robert Kagan (2008), Parag Khanna (2011), Henry Kissinger (2011), Gideon Rachman (2011), Adam Segal (2011), Anne-Marie Slaughter (2009), Martin Wolf (2010, 2011) y Fareed Zakaria (2008a, 2008b), por nombrar sólo algunas.

Al cuestionar la sensatez de aferrarse a la idea de la invulnerabilidad de Estados Unidos, este libro no introducirá ninguna teoría nueva. No pretende descubrir nuevos planteamientos económicos o geopolíticos, y sus proyecciones no van más allá de 2030, cuando es mucho lo que puede cambiar y lo que, de hecho, cambiará, entre otras cosas con el ascenso de países como India, Brasil o Indonesia, que para entonces contarán con un peso demográfico y unos niveles de ingresos que los llevarán a llamar a las puertas del club de los países dominantes. No. Este libro se fijará, sobre todo, en ciertas cifras del pasado y las aplicará al futuro, cifras que presentan el núcleo de lo que aquí se defiende, todo ello potenciado con referencias a la historia. Lo novedoso, que lo es, consistirá en presentar cifras nuevas y relevantes, obtenerlas de un modo razonablemente coherente y defendible, combinarlas de maneras novedosas y observarlas a través de una nueva lente.

Por ejemplo, pretendo concentrarme en cifras de PIB futuras que corrijan las diferencias en el poder de compra futura entre países. De manera similar, existen muy pocas cifras sobre cómo evolucionará el comercio. Ni se han llevado a cabo con éxito intentos de comprender y cuantificar qué es lo que determina el estatus de moneda de reserva. En la presente obra, esas cifras se unen y combinan para crear un nuevo «índice de dominio económico», con el cual cuantificar la fuerza de los países y establecer comparaciones entre ellos, y a través del tiempo. El índice inicia sus mediciones en 1870 y realiza proyecciones hasta 2030.

Se trata de cifras basadas en metodologías bien establecidas, de plausibilidad contrastada por la experiencia histórica. Dado que el periodo de mayor interés para este estudio es el de los próximos veinte años, aquí el foco estará en el último siglo, aproximadamente, porque esa ventana proporciona dos paralelismos históricos sobre el posible dominio futuro de China: Estados Unidos tras la segunda guerra mundial y el Reino Unido antes de la primera.

¿Cuál es la justificación para limitar el horizonte temporal a veinte años? Veinte años tal vez no sea el marco de tiempo óptimo para analizar todas las cuestiones relativas al futuro, pero parece un término medio aceptable. Por una parte, si el horizonte del análisis es demasiado largo, la incertidumbre crece y las bandas de confianza que rodean las proyecciones pueden ser aparatosamente largas. Por otra parte, un horizonte más corto parece menos significativo para abordar aspectos como el dominio y extraer sus implicaciones para países concretos y para el sistema. Así pues, un horizonte de veinte años es un intento de navegar entre el ciclo clamoroso y la moda pasajera.

Inicio el libro con la historia que cuenta cómo la adquisición y la pérdida del canal de Suez por parte del Reino Unido coincidieron con el punto álgido y el fin del imperio, y lo concluyo comparando el escenario de un «segundo Suez» —tal como se describe en la fantasía de «rendición» que aparece al principio de esta introducción— con el episodio original de Suez de 1956, para evaluar hasta qué punto sería plausible aquél.

En el capítulo 2 se cuantifica el dominio económico mediante la elaboración de un índice de países a lo largo del tiempo. Dicha cuantificación viene precedida de un debate sobre el universo de posibles factores determinantes, así como de la justificación para reducir ese universo a unos pocos de ellos (riqueza, comercio y finanzas exteriores), y de cuestiones complejas de medidas y pesos. La cuantificación se valida de diversas maneras: estableciendo comparaciones con ejemplos reales de cuotas de poder, como, por ejemplo, las del FMI, y verificando si el índice sirve para dar cuenta de la historia del dominio económico desde 1870.

El capítulo 3 se basa en el dominio de la divisa. Tras repasar la historia, se emprende un análisis nuevo de los factores determinantes del estatus de moneda de reserva, remontándose hasta 1900. El hallazgo principal es que el tamaño —en términos de PIB, comercio y finanzas exteriores— es el factor determinante fundamental del estatus de moneda de reserva. Estas variables explican un 70% de la variación en estatus de moneda de reserva de las principales divisas a lo largo de los últimos ciento diez años. Se trata de un hallazgo que,

además, sirve para validar el índice de dominio económico, porque los factores que determinan el dominio de la divisa parecen ser similares a los que determinan el dominio económico.

Los capítulos 2 y 3 proporcionan, respectivamente, las bases para realizar proyecciones sobre el dominio económico y de divisa futuros. El PIB y el comercio son factores determinantes subyacentes de ese dominio, por lo que deben realizarse proyecciones de ambos. En el capítulo 4 se abordan esas proyecciones a largo plazo, que vienen impulsadas por la «convergencia económica», por la que los países pobres dan alcance a los ricos, y por la «gravedad», por la que el comercio entre países viene determinado por su PIB. La convergencia y la gravedad ayudan a cuantificar el PIB y el comercio futuros. Este capítulo muestra que la convergencia, que hasta hace poco era selectiva, ha ampliado mucho su espectro y su ritmo se ha acelerado. Son muchos más los países que acortan distancias —y lo hacen más deprisa— con los países ricos. Ello es así sin duda en el caso de algunos emergentes como China, India y Brasil, que serán claves para determinar el dominio futuro.

Equipado ya con el marco y las cifras, el capítulo 5 realiza una proyección de los dominios económicos y de divisa hasta 2030. Las principales conclusiones tienen que ver con el momento, la magnitud y el alcance del futuro dominio chino. Igual que las dos anteriores potencias económicamente preponderantes, el dominio de China tendrá una base amplia. En 2030, el PIB de China aportará la cuarta parte del PIB mundial, medido en términos de Paridad de Poder Adquisitivo (comparado con el 12% de Estados Unidos), cifra bastante similar a la de Estados Unidos en 1950, y superior a la del Reino Unido en 1870. China aportará entre el 15% y el 20% del comercio mundial, mientras que Estados Unidos aportará el 7%. La cifra de la proyección referida a China es superior a la de Estados Unidos en su momento álgido, aunque algo inferior a la que logró el Reino Unido en 1870 (24%).

El dominio chino también se extendería a la divisa, y el renminbi empezaría a competir con el dólar por conseguir estatus de moneda de reserva. Los resultados econométricos, combinados con una lectura ligeramente distinta de la experiencia histórica sobre la transición libra esterlina-dólar, presentan un destino más espectacular para el dólar y el renminbi. La visión convencional de dicha transición es persistente, y se mantiene por inercia. Se basa en comparar el periodo en que Estados Unidos se convirtió en la mayor economía (hacia 1870) y el periodo en que se convirtió en la primera moneda de reserva (hacia la segunda guerra mundial). Así, se supone que el auge

del dólar llegó con más de sesenta y cinco años de retraso respecto del auge de la economía estadounidense.

Pero esa visión debe verificarse en dos ámbitos. En primer lugar, en este punto el análisis sugiere que las monedas de reserva no vienen determinadas sólo por los ingresos, sino, sobre todo, por el comercio y las finanzas exteriores. En función de ese índice más amplio, Estados Unidos adelantó al Reino Unido y se convirtió en potencia económicamente dominante hacia la primera guerra mundial, y no tanto en 1870.

En segundo lugar, como han defendido Barry Eichengreen y Marc Flandreau (2008), el dólar eclipsó por primera vez a la libra esterlina a mediados de la década de 1920, y aunque tanto ésta como el dólar compartieron un estatus similar durante los años de entreguerras, la persistencia de la libra esterlina durante ese periodo fue impulsada en gran medida por las políticas de la «zona libra». Si se corrigen esos dos factores, el desfase entre el dominio económico de Estados Unidos (alrededor de la primera guerra mundial) y el establecimiento del dólar como principal moneda de reserva es considerablemente más breve —de unos diez años, en lugar de los más de sesenta considerados convencionalmente—. Aplicar esos tiempos a la situación presente lleva a sugerir que el renminbi podría adelantar al dólar en los siguientes diez años, porque el índice de dominio económico general de China adelantó al de Estados Unidos hacia 2010.

La transición en el dominio de la divisa no es, ni mucho menos, algo inexorable. Vendrá condicionada por el hecho de que China emprenda profundas reformas de su sector financiero y sus políticas de tasa de cambio. China deberá eliminar restricciones sobre el acceso de los extranjeros al renminbi para todo el espectro de transacciones financieras y comerciales, y fortalecer sus mercados financieros para que los inversores confíen más en su liquidez y su profundidad. Con todo, si esas iniciativas políticas llegan a asumirse —y muchas de ellas ya se han iniciado—, se habrán puesto los cimientos para facilitar el ascenso del renminbi y el eclipse de las divisas con estatus de reserva como el dólar y el euro.

Los escépticos ante estas proyecciones admitirían que el tamaño y las políticas son factores determinantes de importancia para el estatus de moneda de reserva, pero argumentarían que el elemento fundamental para lograrlo es la confianza, sobre todo en tiempos difíciles. Su reveladora pregunta será: durante una crisis, cuando las cosas se pongan difíciles, ¿los inversores sentirán que su dinero estará más a salvo en China que en Estados Unidos, o al menos lo bastante a

salvo contra la expropiación o la nacionalización por parte de las autoridades chinas?

Está claro que un mayor desarrollo político —sobre todo una estabilidad política china acompañada de una transición hacia más democracia y libertades— sería importante para transmitir confianza a los inversores. Pero existen elementos para creer que es poco probable que China, independientemente de su transición política, actúe de un modo que pueda preocupar a los inversores. China, a través de sus acciones políticas, está manifestando su deseo de elevar el estatus del renminbi, no sólo porque la internacionalización de éste ofrezca a los políticos chinos una posible salida política de la actual estrategia mercantilista. Tras haber trabajado duramente para asegurar un estatus de moneda de reserva para el renminbi, no es probable que China lo ponga en peligro. Ni que decir tiene que, si Estados Unidos fracasara en sus políticas o en su rendimiento (aunque la situación no llegara a ser tan mala como la que se plantea en el escenario ficticio que abre este capítulo), la transición hacia el renminbi ocurriría con mayor certeza, y a mayor velocidad.

En el capítulo 6 se detallan tres aspectos distintos del dominio chino. En primer lugar, China será una potencia precoz, en el sentido de que el dominio tendrá lugar con unos niveles de vida que se asocian a los países de ingresos medios. Por el contrario, Estados Unidos y el Reino Unido se contaban entre los países más ricos del mundo durante sus periodos de dominio. En segundo lugar, el mercantilismo de China también ha sido algo inusual. Al igual que Estados Unidos y el Reino Unido durante periodos equiparables, China ha dispuesto de superávit por sus cuentas corrientes. Pero, a diferencia de Estados Unidos y el Reino Unido, China ha orientado conscientemente sus resultados mercantilistas a través del tipo de cambio o sus políticas comerciales. Y, a diferencia del Reino Unido, que se basaba sobre todo en la política comercial, el instrumento mercantilista de China ha sido la política de tipo de cambio. China se ha distinguido en el sentido de que su acercamiento al dominio y su mercantilismo están relacionados con estar cerrada al capital, mientras que el Reino Unido y Estados Unidos estaban muy abiertos a éste.

Finalmente, China, a pesar de ser un país mercantilista en la actualidad, es una economía altamente abierta, si se mide en términos de resultados comerciales. Se trata de la paradoja de una China que es a la vez mercantilista y muy abierta. Y la apertura de China es poco habitual en un país grande, sobre todo cuando se compara con Estados Unidos en el momento culminante de su dominio.

Todas las proyecciones son problemáticas, y no sólo porque extrapolan datos del pasado. Así pues, el capítulo 7 se pregunta qué puede fallar en el análisis, sobre todo en las cifras que se refieren a China. Se sugiere que las proyecciones realizadas para ese país se presentan con un grado adecuado de cautela. Las proyecciones de dominio no requieren que China mantenga el rendimiento de sus tres últimas décadas. Asumen que el crecimiento de China se ralentizará un 6% anual en términos de PPA (menos del 7% en términos de dólar) durante las próximas dos décadas, lo que le supondría avanzar a un ritmo un 40% menor que el de años recientes. Una comparación histórica con lo que hicieron otros países al llegar a la situación que China ha alcanzado hoy —es decir, una cuarta parte del nivel de vida de Estados Unidos durante su auge económico de posguerra— apunta a que hay bastantes países que hicieron en el pasado lo que esta proyección señala que hará China en el futuro. Debería señalarse que hay países que también cayeron y entraron en largos periodos de declive. Pero es mucho lo que tendría que salir mal para que China se incluyera en esta última categoría y no en la anterior.

Los capítulos 8 y 9 trazan las posibles implicaciones de la cooperación económica con una China ascendente. La gran cuestión, en este sentido, es si el sistema comercial y financiero aportado por Estados Unidos tras la segunda guerra mundial, basado en reglas bien establecidas, sobrevivirá al dominio económico de China.

Casi habrá de ser verdad por definición que, en tanto que potencia dominante, China —como Estados Unidos durante la Pax Americana— quedará cada vez más fuera de la influencia de otros países, sobre todo en asuntos clave como los tipos de cambio, el cambio climático y el proteccionismo tecnológico. El interés propio dominará en gran medida.

La búsqueda del interés propio, per se, no tiene por qué socavar el actual sistema. Entre otras cosas, porque las características propias de China —sobre todas ellas, la de ser una de las superpotencias más abiertas de la historia— la dotarán de una tendencia a mantener ampliamente el actual sistema comercial y financiero. El compromiso de Estados Unidos con un sistema abierto tras la segunda guerra mundial no fue tanto económico, pues no era una economía muy abierta, como producto de una visión estratégica más amplia: un sistema económico abierto potenciaría la prosperidad en otros lugares, sobre todo de los aliados de Europa y Japón, y reduciría la perspectiva de otra conflagración global, al tiempo que consolidaría el dominio de Estados Unidos. La apuesta china por la apertura de los mercados será existencial y sustancial, porque proporcionar desarrollo a su pueblo —

base de la legitimidad del régimen— es un aspecto fundamental para defender que los mercados permanezcan abiertos.

La importancia del comercio para que China siga avanzando, la probabilidad de que el país abandone el mercantilismo internacionalizando el renminbi y la relativa ineficacia del FMI como foro para la cooperación entre países sistémicamente importantes hacen probable que la implicación —y el ámbito para las fricciones— entre China y las demás grandes economías esté más relacionada con el comercio que con cuestiones macroeconómicas. Ello, a su vez, convertirá a la Organización Mundial del Comercio (OMC), en vez del FMI, en el foro clave y el escenario de la cooperación entre China y esas economías.

El escenario más probable ha de seguir siendo aquel en el que China mantenga un interés claro por un sistema comercial abierto y en el que, por tanto, actúe para preservarlo, liderando, incluso, esa defensa. Es más: las relaciones comerciales modernas, sobre todo el reparto de la cadena del valor añadido, así como la globalización de las inversiones extranjeras directas (IED), han dado como resultado flujos bidireccionales mucho mayores de bienes, capitales, personas e ideas. Esa globalización de ida y vuelta ha generado enmarañados intereses de índole privada que persiguen preservar esa globalización en un grado superior al que nunca antes se había producido. Y si el renminbi asciende hasta convertirse en divisa internacional de reserva, China puede mostrarse reacia a perder la fuerza y el prestigio que ese estatus conlleva alterando las relaciones financieras y comerciales de manera significativa.

Con todo, existe una probabilidad pequeña pero real de que la percepción de China sobre su propio interés entre en conflicto con los requisitos de un sistema abierto, y que ejercite su dominio de un modo menos benigno. Una China dominante podría emprender políticas industriales y cuasi proteccionistas a nivel interno, captar recursos en el extranjero, llegar a acuerdos bilaterales y discriminatorios con algunos socios escogidos… todo lo cual, dado el tamaño del país, podría afectar el carácter fundamental del actual sistema económico abierto. ¿Cómo puede asegurarse el mundo de hoy cierta protección contra una China futura que imponga decisiones dañinas? ¿O cómo puede al menos minimizar las probabilidades de que eso ocurra?

El mundo — más concretamente, los mayores socios comerciales de China, incluidos Estados Unidos, Europa, Japón, India y Brasil— debe adoptar una política de seguridad hoy, o durante el periodo de transición hacia un mayor dominio chino, para protegerse en alguna medida contra las probabilidades de un ejercicio no tan benigno de la

hegemonía económica por parte de China en el futuro, o al menos para minimizarlo. Esa necesidad de contar con ciertas garantías no nacería del alarmismo, sino que se seguiría, simplemente, de una gestión prudente del riesgo. Esa protección no cerraría de antemano ni negaría el establecimiento de una dinámica positiva con China basada en la profundización o el fortalecimiento de la cooperación económica y comercial.

La historia sugiere que el multilateralismo constituye la mejor esperanza de poner límites a las potencias económicas dominantes. La meta de los socios comerciales de China debería ser mantenerla vinculada al sistema multilateral, pero lograrlo no será fácil. En primer lugar, los socios comerciales de China deberán ejercer una anticipación estratégica y restrictiva, en el sentido de que deberán reprimir el estrechamiento de lazos bilaterales con China, especialmente en áreas ya cubiertas por la OMC. Si muchos de esos países negocian acuerdos comerciales bilaterales, entonces todos ellos se beneficiarán de menos tratos multilaterales con ese país. El problema no es sólo que los acuerdos bilaterales con China pueden resultar desequilibrados, sino también que es probable que sea más difícil hacer cumplir los acuerdos si éstos son bilaterales que si son multilaterales. Dicho de otro modo, el dominio económico de China podría desplegarse más bajo reglas bilaterales desequilibradas y bajo la asimetría intrínseca que éstas conllevan.

Una cuestión más difícil es la de saber si sería necesario aplicar una segunda acción de autorrepresión por parte de los principales socios comerciales de China. Si Estados Unidos, la Unión Europea, Japón, India y Brasil resisten la tentación de estrechar los lazos bilaterales con China pero no se limitan a la hora de negociar acuerdos de libre comercio o asociación comercial entre ellos, China interpretará, legítimamente, esa situación como una muestra de «regionalismo hostil», como un intento de aislarla económica y comercialmente. Una manera más positiva y menos agresiva de mantener a China anclada sería que sus socios practicaran una política de multilateralismo, y no sólo en sus tratos con China, sino también entre ellos. Ello demostraría la creencia en el valor intrínseco del multiculturalismo, y que no se trata sólo de un instrumento para contener a China.

Este libro trata, fundamentalmente, del ascenso de China, con algunas implicaciones para Estados Unidos y el sistema multilateral, y en cierta medida desatiende a Europa y su papel en la apuesta por el dominio. Europa, o el Grupo de los 27, es tan grande actualmente como Estados Unidos, y por tanto es un actor clave en el sistema

económico. La poca presencia de Europa en esta obra se debe, en parte, a que hoy es todavía una casa a medio construir, con responsabilidades divididas sobre toma de decisiones entre los países miembros y Europa. Es más, en el momento de escribir esto, sigue sin estar claro cuál de las dos fuerzas en lucha —la que pide preservar la soberanía y la reclama, y la que apuesta por la centralización y por la cesión de soberanía— ganará la partida con el trasfondo de la actual crisis que afecta a la periferia europea. Las proyecciones apuntan a que, incluso si el futuro arroja como resultado una Europa más unida, capaz de proyectar poder económico, China seguirá siendo, con diferencia, el mayor actor individual. Pero un Estados Unidos resurgente y una Europa unificada desempeñarán —necesitan desempeñar— un papel clave a la hora de modelar un multilateralismo que represente la mejor póliza de seguros contra cualquier ejercicio malintencionado de dominio por parte de China.

Es posible, claro está, que el auge de China haya sido exagerado y que la preeminencia económica de Estados Unidos persista, aunque diluida hasta cierto punto. Por otra parte, las probabilidades de que una China económicamente dominante y decidida dicte el camino de Estados Unidos en un futuro cercano son escasas, pero no equivalen a cero. Independientemente de cómo tenga lugar el auge de China, y con qué celeridad se produzca, las cifras, y sus implicaciones, especificadas en este libro, contrastan notablemente con la convicción inmutable de algunos sobre el dominio económico duradero de Estados Unidos en los años que están por venir. ¿Puede la historia —o, mejor dicho, China— acortar la duración del dominio de Estados Unidos y hacer que quede muy lejos de aquellos doscientos años vaticinados por Harold Macmillan en la cita inicial de la presente introducción?

1

UNA BREVE HISTORIA SOBRE EL DOMINIO ECONÓMICO

«Estados Unidos posee los palos y las zanahorias.»

JOHN FOSTER DULLES en un memorando dirigido al presidente Dwight Eisenhower tras la crisis del canal de Suez.[1]

El canal de Suez es una metáfora tan buena como cualquier otra para explicar el dominio económico. Es bien sabido que la crisis de Suez de 1956 enterró definitivamente cualquier esperanza (o ilusión, dirían algunos) de que el Reino Unido retuviera su estatus de gran potencia. Pero, de hecho, la historia del canal marca tanto el apogeo como el desmoronamiento del Imperio británico. Y, en ambos momentos, el país acreedor dominante ganó a expensas de la potencia debilitada y endeudada.

Opuesto originalmente a la construcción del canal, que se inició en 1859, el Reino Unido lamentó posteriormente su falta de apuesta directa una vez que las posibilidades estratégicas de su «autopista hacia India» y «puerta trasera de Oriente» se hicieron evidentes. La compañía original del canal de Suez era en su mayor parte propiedad de los franceses, y el gobernante egipcio, Ismail Pachá —el jedive o virrey que representaba nominalmente al dirigente otomano en Estambul—, contaba con una participación del 44%.

Sin embargo, hacia 1875, Egipto se hallaba al borde de la insolvencia, ahogado por sus aventuras militares en Sudán y Etiopía, arrastrado al dispendio extravagante a causa de la exagerada ambición del jedive de convertir El Cairo en el París del Nilo, y debilitado por la mengua de ingresos por las exportaciones una vez que la estabilidad regresó a los mercados internacionales del algodón tras la guerra de Secesión norteamericana. Una deuda equivalente a casi el 200% del PIB, contraída sobre todo para con unos inquietos accionistas europeos, obligó a Ismail Pachá a vender su parte por la insignificante suma de cuatro millones de libras, que representaban el 4% de su deuda y el 7% del PIB de Egipto en aquel momento.

El Gobierno británico se percató de la oportunidad y, con la ayuda de los Rothschild, adquirió las acciones del virrey —que equivalían al 0,3% del PIB del Reino Unido, en contraste con el 3% de su PIB que pagó Estados Unidos por la compra de Louisiana— con una rapidez inusitada. «Ya las tiene, señora», escribió el primer ministro Benjamin Disraeli a la reina Victoria tras cerrar el trato. Tan rápida fue la transacción que el archienemigo de Disraeli, William Gladstone, protestó porque se había prescindido del trámite parlamentario (Ferguson, 2000). La Compañía de Suez se convirtió en una empresa anglo-francesa, pero el Reino Unido ejerció un poder de facto sobre la zona de Suez y su tráfico marítimo hasta principios de la década de 1950.

Pero, así como el Reino Unido había adquirido el canal en virtud de su dominio económico, y sobre todo por ser el acreedor neto del resto del mundo, así también lo perdió cuando se extinguió como potencia y se convirtió en deudor. Tras una larga secuencia de acontecimientos, entre ellos la retirada del apoyo estadounidense y británico al Banco Mundial para que éste financiara la construcción de la presa de Asuán, el presidente egipcio Gamal Abdel Nasser nacionalizó el canal de Suez en julio de 1956. El Reino Unido, Francia e Israel lanzaron un ataque a finales de octubre y durante noviembre de aquel mismo año, y Egipto respondió hundiendo todas las embarcaciones que navegaban por el canal, con lo cual bloqueó el vital tráfico de petroleros.

La inquietud de los inversores en relación con esta campaña y sus consecuencias para el Reino Unido condujo a un ataque contra la libra esterlina. En diciembre, la amenaza de una devaluación era muy real, sobre todo porque existía el temor de que las reservas británicas quedaran por debajo del nivel mínimo fijado por las autoridades del país, lo que implicaría la necesidad de devaluar la libra.

Abortar la devaluación de la libra se consideraba imprescindible por dos razones. Los precios del petróleo (fijados en dólares) aumentaban a causa del bloqueo del canal, que redujo el tráfico de petróleo y los suministros globales de crudo, y una devaluación haría que éste resultara más caro aún en el Reino Unido, lo que dispararía la inflación. En segundo lugar, el Reino Unido seguía aferrándose a los vestigios de su imperio y de la libra esterlina, que unía el Reino Unido a los países de la Commonwealth a través de un comercio preferente y de acuerdos monetarios flexibles. Una libra devaluada amenazaría esos acuerdos y, en consecuencia, los restos del imperio. El por entonces gobernador del Banco de Inglaterra, Cameron F. Cobbold, recalcó que una devaluación de la libra esterlina «sólo» siete años

después de la anterior, que había tenido lugar en 1949, «conduciría probablemente al rompimiento de la libra (posiblemente incluso a la disolución de la Commonwealth) o a una reducción en el volumen del comercio y a una inestabilidad de la moneda a nivel interno que provocaría una inflación severa». En consecuencia, «debemos considerar otra devaluación de la libra como un desastre contra el que hay luchar con todas las armas a nuestro alcance» (Broughton, 2001a, 435).

El Reino Unido recurrió a Estados Unidos en busca de ayuda financiera, confiando en su «relación especial» para que lo ayudara, bien en forma de renuncias a intereses sobre los créditos de préstamo y arriendo (el sistema de ayuda financiera implantado por Estados Unidos para sus aliados durante la segunda guerra mundial), bien mediante nuevos préstamos gestionados a través del Banco Estadounidense de Exportación-Importación. Pero el presidente Dwight Eisenhower —furioso por el ataque, que se había producido en plena campaña presidencial, en la que él se presentaba como hombre de paz tras haber puesto fin a la contienda en Corea— se negó a prestar ayuda. Además, Estados Unidos dejó claro que, a menos que el Reino Unido cumpliera con una resolución de Naciones Unidas auspiciada por Estados Unidos, que implicaba una retirada rápida e incondicional de las fuerzas británicas de la zona del canal, no permitiría que los británicos accedieran a los recursos del FMI.[2]

«Aquello era chantaje, pero no estábamos en posición de discutir», recordaría posteriormente un alto asesor del primer ministro Anthony Eden (que dimitió como consecuencia de la crisis de Suez) (Andrews, 2006, 7). Una vez que el Reino Unido aceptó una fecha límite para su retirada, Estados Unidos, de hecho, apoyó un inmenso paquete de ayuda financiera que incluía un préstamo del FMI inédito, que alcanzó la cifra de mil trescientos millones de dólares, además de un préstamo de otros quinientos millones de dólares concedido por el Banco de Exportación-Importación. Estados Unidos también permitió que el Reino Unido pospusiera unos ciento setenta y cinco millones de dólares de los pagos pendientes por préstamo y arriendo.[3]

Son cuatro los aspectos de este episodio que, desde una perspectiva de dominio y poder, merece la pena destacar. En primer lugar, la potencia dominante usó medios económicos para asegurarse objetivos no económicos. En segundo lugar, el poder lo ejerció la superpotencia ascendente no contra un país pequeño, sino contra la superpotencia a la que desplazaba, y que no era un adversario, sino un aliado político, económico y militar. En tercer lugar, el ejercicio del poder económico se dirigía contra un país para alcanzar objetivos nacionales, no para

cambiar las reglas del sistema. Los motivos para ejercer el dominio fueron más nacionales que sistémicos.

Finalmente, un aspecto clave y menos reconocido del episodio de Suez fue que el poder dominante no usó sólo palos, sino también zanahorias, para modificar los resultados. Lo expeditivo de la actuación de Estados Unidos, y su capacidad y disposición para recurrir a duras sanciones financieras antes de la resolución de la crisis, se vio acompañado, e incluso superado, por su generosidad una vez que el Reino Unido aceptó las condiciones impuestas. En efecto, la disposición estadounidense a acudir en auxilio del Reino Unido se vio reflejada no sólo en la magnitud sin precedentes del préstamo del FMI,[4] sino también en el hecho de que dicho préstamo contravenía las reglas establecidas por entonces en el FMI, según las cuales se prohibían los préstamos para apoyar grandes fugas de capital, que era lo que el Reino Unido había experimentado durante la crisis de Suez.[5] Así, el dominio económico no tiene que ver sólo con la penalización, sino también con los incentivos, y, en efecto, podría argumentarse que el dominio basado en la zanahoria podría ser más legítimo que el que se basa en el palo.

Ya sea ironía o simetría, el resultado de todo ello fue que, cuando el Reino Unido era el acreedor económicamente dominante, adquirió el canal de Suez y, cuando se convirtió en deudor debilitado, lo perdió. El debilitamiento, claro está, fue un proceso gradual que se había iniciado mucho antes de 1956. El episodio de Suez marcó, sencillamente, de manera espectacular y definitiva, esa eliminación del Reino Unido de la primera división.

Manifestaciones sistémicas del dominio económico estadounidense

El episodio de Suez ilustra una cara del dominio económico, la del dominio dirigido a un país o a un grupo de países para alcanzar objetivos nacionales directos. En este sentido, Estados Unidos ha usado el poder económico de múltiples modos y en incontables ocasiones. Por ejemplo, desde la segunda guerra mundial, en solitario o en colaboración con otros países, ha participado en casi el 70% de las sanciones económicas o amenazas de sanción que se han producido en el mundo para conseguir fines en política exterior (Hufbauer y otros, 2007).

Tan importante como su ejercicio del poder económico contra países individuales ha sido el aval de Estados Unidos a la creación y conformación del sistema económico, comercial y financiero general. La medida de su preeminencia económica la indica el hecho de que en

el periodo de posguerra el país fue capaz de definir las reglas y las excepciones de ese sistema, y de modificarlas cuando lo que percibía como intereses así lo dictaba. Esto no significa que Estados Unidos haya alcanzado siempre sus objetivos económicos modificando con éxito las acciones de otros países o aislando sus propias acciones de la influencia exterior. Ni tampoco que el dominio económico se haya conseguido siempre mediante acciones unilaterales de Estados Unidos, ni que los cambios perseguidos por el país hayan tenido lugar, necesariamente, a toda prisa, ni sólo mediante el uso de amenazas. Pero es un hecho que, con diferencia, durante gran parte del siglo XX, Estados Unidos tuvo capacidad para influir en los resultados. La sección siguiente expone algunos de los modos en que Estados Unidos modeló el sistema financiero y comercial a lo largo del tiempo.

Sistema financiero internacional

El diseño de las reglas del FMI surgió de una contienda entre Harry Dexter White, alto funcionario del Tesoro de Estados Unidos, y lord John Maynard Keynes, decidido a mantener posiciones en nombre de un Reino Unido debilitado y endeudado (Harrod, 1951). En forma conjunta, diseñaron un sistema relativamente abierto que, además, mantuviera a raya los peores instintos de «empobrecimiento del vecino» que habían prevalecido en los años de entreguerras. Pero se trataba de un sistema que favorecía a los acreedores a costa de los deudores, y en varios aspectos importantes, White, en representación de los intereses del a la sazón mayor acreedor mundial, se impuso a Keynes. Sobre las discusiones técnicas que acabaron dando lugar al núcleo del FMI, Robert Skidelsky (2003, 736) escribe: «Los seminarios solían seguir un mismo patrón: los británicos proponían, los estadounidenses disponían. Era la consecuencia inevitable de la asimetría de poder».[6]

Keynes pretendía que existiera un ajuste más simétrico entre los países con superávit y con déficit. Pretendía imponer sanciones económicas a los que tuvieran superávits excesivamente grandes en sus cuentas corrientes; aliviar la carga de los ajustes en países con déficit proporcionando más recursos al FMI, y conseguir que este organismo funcionara más como un banco central internacional, con menos control político de Estados Unidos.[7] White rechazó en gran medida, o atenuó significativamente, esas ideas. Es irónico, o caso de justicia histórica, que la negativa de Estados Unidos a instaurar reglas más restrictivas sobre los países con superávit haya acabado volviéndose en su contra en la actualidad, cuando ha propuesto a

China y a Alemania que reduzcan sus superávits —algo que el país se negó a considerar en 1945—.

Menos sabido es que Keynes quería que las cuotas del FMI se decidieran sobre la base de la importancia del comercio exterior de cada país, lo que habría reducido la disparidad entre Estados Unidos y el Reino Unido. White se negó a aceptarlo. Estados Unidos optó por unas cuotas basadas en principios explícitamente políticos y se elaboró una (complicada) fórmula técnica para dar expresión —y proporcionar cobertura— a unas decisiones claramente políticas (Mikesell, 1994; Boughton, 2006). El presidente Franklin Roosevelt quería otorgar las mayores cuotas a sus aliados militares en la segunda guerra mundial: el Reino Unido, Rusia (que no formó parte del FMI original) y China. Cuando los franceses protestaron por quedar por detrás de China, el secretario del Tesoro, Henry Morgenthau, explicó que el presidente Roosevelt ya había prometido la cuarta mayor cuota a ese país, aunque se cree que la frialdad en las relaciones entre Roosevelt y Charles de Gaulle también tuvo algo que ver (Mikesell, 1994).

Sin embargo, lo que resulta igualmente revelador sobre el dominio económico de Estados Unidos ha sido su habilidad para modificar las reglas del sistema. Entre 1971 y 1973, Estados Unidos fue, esencial y unilateralmente, capaz de hacer saltar por los aires el sistema monetario internacional de Bretton Woods basado en tipos de cambio fijos, porque éstos se convirtieron en una camisa de fuerza inaceptable para las políticas internas de Estados Unidos.

En 1971, Estados Unidos, violando el espíritu y también la letra de los Artículos de Acuerdo del FMI, suspendió la convertibilidad de los dólares en oro y se negó a mantener su moneda en los límites exigidos por las reglas del FMI. Después, violando la letra y el espíritu del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), que estaba en vigor, Estados Unidos impuso un coste adicional por importación del 10%, como medio para persuadir a sus países socios de que revaluaran sus monedas (devaluando así, indirectamente, el dólar).[8] La medida, reflejada en el Acuerdo Smithsonian de diciembre de1971, permitió modificar los valores del cambio fijo entre monedas. Pero, cuando incluso este realineamiento de divisas se reveló insuficiente para cubrir las necesidades de sus políticas internas, Estados Unidos, en marzo de 1973, abandonó el sistema de cambio fijo a favor de tipos fluctuantes, remachando así el último clavo que sellaba el ataúd de los acuerdos originales de Bretton Woods.

El proceso no estuvo exento de fricciones (tanto internas como con los socios comerciales) ni resultó lo bastante rápido como para

impedir interferencias del poder económico sin freno de Estados Unidos.[9] Es importante señalar que otros países habían modificado el valor de sus monedas antes de la medida estadounidense: Francia, el Reino Unido y Alemania lo habían hecho. Y, ciertamente, el resultado —la adopción de tipos de cambio flexibles— era deseable desde una perspectiva global. Pero, en el fondo, el Gobierno de Estados Unidos estaba «ejerciendo el derecho ilimitado a imprimir moneda, un derecho que los demás no podían rechazar (salvo arriesgándose a pagar un precio inaceptable por ello)» (Strange, 1987). El poder hegemónico era reacio a aceptar los costes internos de aportar el bien público —como por entonces se consideraba al sistema de tipo de cambio fijo—, y pudo cambiar los términos de la cooperación internacional. Se dice que John Connally, el corrosivo secretario del Tesoro estadounidense —autor de la ingeniosa frase «el dólar es nuestra moneda, pero es vuestro problema»—, habría comentado a un grupo de expertos por aquella época: «Caballeros, los extranjeros intentan jodernos, pero yo pretendo joderlos antes a ellos».[10]

Y ahora, adelantemos veinte años. El equivalente al actual ciclón chino, en la década de 1980, era Japón. Entonces, igual que hoy, Japón era el blanco de acusaciones de prácticas comerciales desleales (Lawrence, 1987; Noland, 1995; Bhagwati, 1999). La recesión de principios de la década de 1980, así como la rápida subida del dólar, llevaron a que se registraran déficits en las cuentas corrientes estadounidenses (y superávits equivalentes en Japón). En Estados Unidos aumentó la retórica proteccionista. Pero, en aquel momento, con una mayor cooperación de los socios comerciales europeos, Estados Unidos logró salirse con la suya tanto en la cuestión de la moneda como en sus medidas proteccionistas.

En virtud del Acuerdo del Plaza negociado en septiembre de 1985, Estados Unidos, Japón y los socios europeos decidieron una intervención coordinada en el mercado de cambio extranjero con vistas a apreciar el yen y el marco alemán en detrimento del dólar. Estados Unidos también acordó «empequeñecer» el dólar. Estas medidas oficiales se combinaron para reforzar unas apreciaciones del yen y el marco alemán determinadas por el mercado, un resultado deseado por las autoridades estadounidenses. Además, Estados Unidos había logrado en un momento anterior de la misma década de 1980 que Japón aceptara «voluntariamente» reducir sus exportaciones de coches, acero y herramientas para maquinaria, así como otros productos. Y Estados Unidos también consiguió implantar medidas *antidumping* y expansiones de importación voluntarias para asegurar que se produjeran cambios en la industria de los semiconductores.

Sistema de comercio multilateral

En el sistema de comercio multilateral, Estados Unidos también consiguió determinar reglas, excepciones y resultados. Inmediatamente después de la segunda guerra mundial, Estados Unidos perseguía eliminar el sistema de preferencias imperial por el que el Reino Unido y sus colonias discriminaban en sus relaciones comerciales al resto del mundo, y trabajaba denodadamente para instaurar un sistema basado en la no discriminación,[11] al que por lo general denominaban Principio de la Nación más Favorecida (NMF).[12] Una vez que lo hubo logrado, Estados Unidos toleró los empeños de Europa de integrarse de un modo discriminatorio, al tener en cuenta los objetivos políticos más amplios relacionados con la construcción europea tras el desastre de la segunda guerra mundial.[13] Esa discriminación podía racionalizarse intelectualmente como una ganancia general para el mundo sobre la base de que los efectos generadores de comercio de unas reducciones arancelarias preferenciales superarían los efectos disuasorios para el comercio. Pero lo cierto es que se trataba de una discriminación, y que quedó institucionalizada por razones políticas.

Después, cuando Estados Unidos empezó a notar los efectos discriminatorios de la integración europea, presionó fuertemente para lograr reducciones en los aranceles de NMF en varias rondas de negociaciones sobre comercio multilateral, sobre todo las rondas de Dillon (1960-1962) y Kennedy (1962-1967). El presidente John F. Kennedy, en el mensaje especial al Congreso con el que buscaba apoyos para la ronda de negociaciones que lleva su nombre, citó la integración europea como la primera de una lista de razones para participar en negociaciones sobre comercio multilateral. Entre 1956 y 1967, los aranceles sobre el comercio de bienes no agrícolas entre Estados Unidos y Europa se redujeron del 20% a menos del 9% (OMC, 2007).

La mayor motivación de la Administración estadounidense para iniciar la Ronda de Tokio sobre negociaciones comerciales de 1973 era dar respuesta a sus dificultades económicas de la época, que incluían un elevado y creciente desempleo, déficits comerciales crónicos y una inflación en aumento (OMC, 2007, 185).[14] El sistema de Bretton Woods sobre tipos de cambio fijos se había desmoronado, el primer impacto en el precio del petróleo reverberaba en todo el mundo y, sobre todo, un Japón en ascenso encarnaba la mayor amenaza competitiva a la que se enfrentaba Estados Unidos. Como

consecuencia de ello, la Ronda de Tokio se centró más en lograr un comercio justo que un comercio libre, a partir de la percepción generalizada en Washington de que otros países se estaban aprovechando de Estados Unidos, lo que quedó reflejado en el énfasis puesto en controlar los subsidios y permitir medidas de protección contingentes (salvaguarda, *antidumping* y derechos compensatorios) para protegerse contra aumentos en las importaciones. El Congreso dejó claro a la Administración de Estados Unidos que los subsidios disciplinarios debían ser una prioridad en la Ronda de Tokio. Como escribió Mac Destler (1992, 148): «Los códigos sobre los subsidios y las medidas compensatorias, así como en *antidumping*, fueron las cuestiones centrales del MTN (Ronda de Tokio para las negociaciones comerciales multilaterales)». Dicho de otro modo, la Ronda de Tokio se ocupó tanto de disciplinar y sancionar las desviaciones del libre comercio —para reflejar la situación económica de Estados Unidos— como de potenciarlo.

Es más, durante la mayor parte del periodo de posguerra, Estados Unidos se aseguró de que la agricultura y los productos textiles permanecieran fuera del alcance de una liberalización importante, a causa de la fuerza política de sus intereses agrícolas y textiles. Este último sector se regulaba a través de una serie de cuotas bilaterales determinadas periódicamente, acordadas entre los principales países importadores y exportadores. Este sistema se había iniciado en 1961 bajo el llamado Acuerdo a Corto Plazo sobre Artículos Textiles de Algodón (STA, por sus siglas en inglés), que dio paso al Acuerdo a Largo Plazo sobre el Comercio Internacional de Artículos Textiles de Algodón (LTA, por sus siglas en inglés). Éste, a su vez, se convirtió en el Acuerdo Multifibras (MFA, por sus siglas en inglés) en 1974. En otros sectores, sobre todo en los del acero y la automoción, cada vez que la industria interna se sentía presionada por la competencia extranjera, Estados Unidos lograba minimizarla, fundamentalmente garantizándose unas «restricciones voluntarias de las exportaciones» por parte de sus socios comerciales, o bien recurriendo a las restricciones a las importaciones por *antidumping* y derechos compensatorios.

En la década de 1980, cuando sus consideraciones sobre política exterior del «extranjero próximo» se hicieron importantes, el propio Estados Unidos se alejó de su tan valorado NMF, por el que durante tanto tiempo había luchado, y negoció acuerdos de libre comercio con Israel en 1985 y con Canadá en 1987. Este último se extendió a México como parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TCLAN, o NAFTA, según sus siglas inglesas). Estos acuerdos

presagiaban, y de hecho constituyeron su pistoletazo de salida, otros de libre comercio en todo el mundo. En ciertos aspectos, la adopción de acuerdos discriminatorios de libre comercio —y no tanto el apoyo entusiasta a la integración europea— tal vez fue la mayor traición de Estados Unidos al sistema de comercio no discriminatorio que tan duramente había luchado por implantar tras la Gran Depresión.

En la década de 1980, Estados Unidos empezó a percibir que su ventaja comparativa radicaba en la propiedad intelectual y en los sectores de servicios, por lo que presionó para que se instauraran nuevas reglas internacionales que abrieran los mercados a productos sujetos a propiedad intelectual (por ejemplo, productos farmacéuticos, *software* y películas), y especialmente a servicios financieros y de telecomunicaciones. Ese paso condujo a la Ronda de Uruguay para negociaciones sobre comercio multilateral, que se cerró en 1994. La decisión de incorporar la propiedad intelectual en el sistema multilateral resultó especialmente controvertida, tanto por los medios desplegados como por los objetivos marcados por Estados Unidos. Varios analistas escribieron que la propiedad intelectual difería de la liberalización comercial en que los beneficios globales eran cuestionables, porque hasta el primer orden el impacto económico suponía una transferencia de renta de los países pobres a los ricos. Alcanzar esos objetivos era lo que se buscaba, amenazando a países con represalias comerciales a menos que éstos aceptaran suavizar sus niveles de protección intelectual en sus mercados. En Estados Unidos se aprobó una legislación interna especial —la infame Sección 301 de la legislación estadounidense— que autorizaba dichas represalias.

Finalmente, Estados Unidos pudo asegurarse una apertura significativa de los mercados de bienes y servicios de China como parte de la incorporación de este país a la OMC en 2001. Una vez más, es cierto que Estados Unidos estaba empujando una puerta que ya estaba algo entornada, porque la cúpula china, bajo la dirección de Zhu Rongji, intentaba recurrir a la presión externa para llevar a cabo más reformas internas. Pero hasta qué punto se trató de una apertura radical lo muestra el hecho de que un alto cargo chino, participante diez años después en otras negociaciones, impuso el *impasse* de Doha como represalia china por las concesiones que el país asiático había tenido que aceptar para acceder a la OMC.

Después de que Pascal Lamy, director general de la OMC, propusiera su postura intermedia en la Ronda de Doha, y después de que ésta fuera aceptada provisionalmente por la mayoría de los integrantes del G7 (excluyendo a India), algunos negociadores estadounidenses se dirigieron a la embajada china en Ginebra para

intentar obtener algunas concesiones adicionales. Paul Blustein (2009, 271) escribe que «los negociadores estadounidenses sabían que les costaría mucho vender su producto, porque los chinos han ido alimentando agravios desde las conversaciones de 1999 relativas a su incorporación a la OMC; sienten que Estados Unidos los obligó a aceptar unos términos excesivamente restrictivos».

Tal vez resulte incluso una imagen más reveladora de la naturaleza radical de la apertura de China el hecho de que ese país se embarcara en una estrategia de tipo de cambio mercantilista (para potenciar las exportaciones y reducir las importaciones), en parte para contrarrestar la apertura comercial nacida de su adhesión a la OMC.[15]

En muchos de estos empeños de Estados Unidos a favor de la liberalización y, ocasionalmente, en contra, el país contó con la complicidad de los socios comerciales para lograr algunos de los resultados. Conviene destacar que muchos países en vías de desarrollo se mostraron bastante satisfechos cuando los artículos textiles y las prendas de vestir dejaron de estar sometidos a reglas internacionales a cambio de no tener que asumir obligaciones de liberalización en el sector manufacturero (Wolf, 1987), dado que estaban comprometidos ideológicamente a implantar, a nivel doméstico, políticas proteccionistas y de sustitución de las importaciones.

Y muchos, si no la mayoría, de los exportadores ineficaces de artículos textiles se alegraron de tener garantizadas cuotas, pues de ese modo no debían enfrentarse a la competencia de otros exportadores más competitivos. Ése era el oscuro secreto del Principio de NMF y la principal razón por la que duró tanto.

Tampoco es cierto que Estados Unidos se saliera siempre con la suya. Por ejemplo, en la Ronda de Tokio no consiguió disciplinar significativamente las prácticas agrícolas de la entonces llamada Comunidad Económica Europea (CEE). Y tampoco obtuvo lo que se proponía por la vía expeditiva: le llevó doce años de dilatadas y tortuosas negociaciones, desde su intento inicial de asegurarse una liberalización de la propiedad intelectual y los servicios, en 1982, hasta que, en 1994, se firmó el acuerdo final durante la Ronda de Uruguay sobre negociaciones comerciales. Además, Estados Unidos tuvo que «pagar» para conseguir sus objetivos: por ejemplo, a cambio de la apertura global de los sectores de propiedad intelectual y de servicios, tuvo que ofrecerse a abrir su propio sector de la confección.

Con todo, en términos generales, el sistema comercial y el resto del mundo resultaron maleables a los empeños de Estados Unidos: tal vez el sistema no fuera plastilina en sus manos y no pudiera conformarlo enteramente a su gusto, pero le dio forma, y lo hizo mucho más que

cualquier otro país.

Comparemos esta historia del dominio estadounidense con la de hoy, sobre todo en su particular mano a mano con China. Durante los últimos cinco años, Estados Unidos ha intentado una modificación de las políticas chinas sobre tipo de cambio. China ha mantenido un tipo de cambio infravalorado de manera sistemática (Cline y Williamson, 2010). Como consecuencia de ello, ha contado, de manera sistemática también, con superávits en sus cuentas corrientes (Golden y Lardy, 2008), lo que la ha llevado a acumular niveles de reservas extranjeras sin precedentes, que suman tres billones de dólares. Desde la crisis económica de 2008, las políticas chinas sobre tipo cambiario han adquirido una mayor relevancia política en Estados Unidos, donde los elevados índices de desempleo y la utilización de los recursos económicos por debajo de sus posibilidades hacen que el tipo de cambio infravalorado de China se vea como una política de «empobrecimiento del vecino». Aun así, Estados Unidos ha sido en gran medida incapaz de actuar unilateralmente en su empeño de modificar las políticas chinas.

Estados Unidos ha amenazado con tomar medidas comerciales unilaterales, pero ha sido incapaz de traducir esas amenazas en acciones legislativas con sentido. La iniciativa de los senadores demócratas Charles Schumer (Nueva York) y Bob Graham (Florida) en 2005 para imponer aranceles aduaneros a las importaciones chinas no llegó a concretarse. Y la ley aprobada en la Cámara de Representantes en octubre de 2010 parece claramente débil, pues afectaría sólo a una pequeña porción de las importaciones chinas, en contraste con el sobrecoste impuesto por Nixon en 1971.[16]

Esta incapacidad para actuar refleja, en parte, el creciente dominio chino. Una acción contra China no concita un apoyo amplio en Estados Unidos. Los trabajadores podrían estar a favor de medidas severas contra el tipo de cambio infravalorado de China, pero el capital —es decir, las empresas estadounidenses— se muestra, en el mejor de los casos, ambiguo. Las firmas norteamericanas ubicadas en China y que exportan al extranjero podrían, de hecho, beneficiarse de una tasa de cambio infravalorada, y otras empresas estadounidenses con inversiones chinas o que hacen negocios con China son vulnerables a las acciones de represalia del país asiático, como por ejemplo que se les niegue el acceso a contratos con el Gobierno chino. Así pues, Estados Unidos ladra, pero no puede morder. El equilibrio de poder en la relación Estados Unidos-China resulta especialmente llamativo, dado que hace sólo un decenio aquél fue capaz de llevar a éste a abrir radicalmente sus mercados agrícola y de bienes y servicios

antes de incorporarse a la OMC (Bhattasali, Shantong y Martin, 2004).

China, por supuesto, ha propiciado ese fortalecimiento de su propio poder económico estimulando la inversión extranjera directa estadounidense (IED) y ejerciendo su influencia sobre la política y la economía política de Estados Unidos al crear negocio para esas empresas en China. En la década de 1980, Japón fue el blanco de las iniciativas comerciales de Estados Unidos, pero Japón no tuvo tanto éxito a la hora de impedir las medidas que se tomaron en su contra. Japón carecía del peso económico que China exhibe hoy y, al limitar la IED estadounidense en Japón, desaprovechó la ocasión de crear un grupo en Estados Unidos que defendiera los intereses empresariales japoneses.[17]

Si China ha sido capaz de resistir el ejercicio de poder estadounidense gracias a su tamaño y al uso estratégico del IED, también lo ha logrado de manera indirecta. Por ejemplo, China ha usado sus superávits para proporcionar ayuda e inversiones financieras a África, obteniendo, a cambio, el cierre de las embajadas taiwanesas. Ha usado su tamaño para fortalecer las relaciones comerciales y financieras en Asia y Latinoamérica. (China se ofreció a construir una alternativa al canal de Panamá para potenciar las perspectivas de Colombia, algo que ilustra de manera espectacular el fenómeno que nos ocupa.) Más recientemente, se ha ofrecido a comprar deuda griega, irlandesa, portuguesa y española como modo de desactivar o mitigar el caos de los mercados financieros en Europa. («China es el mejor amigo de España», declaró efusivamente el presidente español José Luis Rodríguez Zapatero en abril de 2011, con motivo de la visita del presidente chino.)

La política de tipo de cambio del país asiático ha afectado negativamente también a países con mercados emergentes y en vías de desarrollo, no sólo a Estados Unidos. Pero Europa y los países con mercados emergentes se han mantenido en los márgenes, y Estados Unidos ha tenido que asumir el peso de la cruzada, razón por la cual no ha tenido mucho éxito en ella. China ha contado con más aliados y menos críticos, en parte, por los apoyos que ha sido capaz de comprar, y por la oposición potencial contra la que ha sido capaz de protegerse mediante la generosidad financiera y estableciendo vínculos comerciales. Muchos países —incluidos Brasil e India— se quejan de que su competitividad se vea socavada por un renminbi infravalorado, pero mantienen un estudiado silencio público y evitan criticar la política china. Si el dominio tiene también que ver con ser capaz de no hacer lo que los demás quieren que hagas, entonces la montaña de dólares de China, y su gran mercado, le han conferido ya el dominio.

Otra muestra de la influencia menguante de Estados Unidos está relacionada con el comercio. Hoy, la política de la Ronda de Doha es muy complicada a causa de la ambivalencia estadounidense demostrada por la Administración de Barack Obama a la hora de completarla. Pero conviene recordar que un presidente republicano y un Congreso de mayoría republicana —combinación que suele considerarse la más idónea para la apertura de los mercados—, entre 2000 y 2006, fueron incapaces de aplacar la oposición de grandes países de mercados emergentes, entre ellos China e India, y completar con éxito la Ronda de Doha para las negociaciones comerciales.

Salvedades al dominio y al declive de Estados Unidos

Lo expuesto hasta ahora no debe interpretarse como el retrato de una era dorada hegemónica de dominio estadounidense durante la que el país obtenía todo lo que deseaba, tan pronto como lo deseaba y de quienquiera que lo deseara. Tampoco el cambio reciente de tendencias sugiere en absoluto que el país haya pasado repentinamente de la omnipotencia a la impotencia. En primer lugar, en diversos aspectos, Estados Unidos no se salió con la suya.[18] No eliminó las preferencias imperiales, a pesar de desearlo; no consiguió convencer al Reino Unido de que se convirtiera en miembro fundador de la CEE; no impidió la creación de una zona europea de libre comercio, y fue incapaz de modificar las políticas agrícolas europeas. Y no sólo eso: Estados Unidos hubo de pagar a menudo o asumir costes políticos domésticos para asegurarse la consecución de intereses, intereses que con frecuencia llegaron tras un retraso considerable y, tal vez, más fácilmente cuando el socio comercial era más débil o más complaciente (que Europa, por ejemplo). En el escenario del comercio, también ayudaba que la Unión Europea se alineara con Estados Unidos para acelerar la apertura de los mercados.

Y, por supuesto, la falta de una hegemonía completa en la esfera no económica también estaba clara, tal como describe Joseph Nye (2010, 4): «Después de la segunda guerra mundial, Estados Unidos contaba con armas nucleares y con una preponderancia abrumadora de poder económico. Pero ni así logró evitar la «pérdida» de China, ni revertir el comunismo en Europa oriental, ni superar el punto muerto en la guerra de Corea, ni impedir la «pérdida» del norte de Vietnam, ni derrocar el régimen de Castro en Cuba».

Por otra parte, es, sin duda, inexacto afirmar que Estados Unidos ha sufrido tal pérdida de dominio que se ha convertido en un país irrelevante. Durante la reciente crisis financiera global, Estados

Unidos, o, mejor dicho, su Reserva Federal, tuvieron un papel clave tradicionalmente asociado a la hegemonía: inyectar liquidez anticíclica durante la crisis financiera. La Reserva Federal fue el banco central del mundo, y proporcionó seiscientos mil millones de dólares en créditos a través de permutas de divisas (sin incluir a las instituciones extranjeras que participaban en diversos programas estadounidenses). Países como Brasil, Singapur, México y Corea no sólo participaron en aquellos intercambios, sino que, de hecho, recurrieron a Estados Unidos, y no al FMI, para obtener una ayuda financiera similar.

Es innegable tanto que Estados Unidos no pudo garantizarse todos los resultados en el pasado como que sigue ejerciendo influencia en el presente. Pero esos hechos no pueden alegarse para enturbiar las posiblemente claras diferencias de alcance y magnitud entre aquella influencia ejercida en el pasado y la actual. En otras palabras, las probabilidades relacionadas con la capacidad de Estados Unidos para modelar satisfactoriamente los resultados deseados eran superiores en el pasado que hoy. La cuestión, actualmente, pasa por saber si el dominio económico estadounidense, entendido en ese sentido más específico de pérdida clara de capacidad para influir en los resultados, está disminuyendo y, si es así, cuáles son las causas económicas que lo explican.

Existe hoy una nueva cosecha de textos que defienden que el mundo se encuentra en el punto de inflexión de un cambio de dominio económico, y que el poder y la capacidad de influir se están desplazando de Estados Unidos a Asia. En una dramática descripción, Niall Ferguson afirma que «tras una inspección más detallada, estamos viviendo, en efecto, un cambio global en el equilibrio de poder muy similar al que ocurrió en la década de 1870. Ésta es la historia de cómo un imperio muy dilatado buscó enfrentarse a una crisis de la deuda externa vendiendo sus fuentes de ingresos a inversores extranjeros. El imperio que sufrió esos contratiempos en la década de 1870 fue el otomano. En la actualidad es Estados Unidos».[19] La cuestión está en saber si existe algún antecedente de una profecía tan alarmante.

Definir «dominio» y «poder»

No es nada fácil definir «poder», o «dominio». Hans Morgenthau (1949, 13) escribió: «El concepto de poder político plantea uno de los problemas más difíciles y controvertidos de la ciencia política». Pero puede hablarse más fácilmente sobre el poder. El poder puede tener

un valor intrínseco e instrumental. Los países pueden buscarlo por sí mismo, o para influir en las acciones de otros y proteger sus propias acciones de la influencia exterior (Kagan, 2008). Según la célebre y generalmente admitida definición de Robert Dahl, el poder es «la capacidad de inducir a otra parte a hacer algo que de otro modo no haría» (citado en Scott Cooper, 2006, 80).

Otro aspecto del poder, por supuesto, es su naturaleza compensatoria. Paul Kennedy cita a dos pensadores tempranos que vieron el poder en esos términos: «Que hoy una nación sea poderosa y rica o no lo sea no depende de la abundancia o de la seguridad de su poder y sus riquezas, sino principalmente de si sus vecinos los poseen en mayor cantidad» (Philipp von Hornigk, autor mercantilista alemán citado por Kennedy, 1989, xxii); «El poder nacional no debe ser considerado sólo en sí mismo, en su dimensión absoluta, sino […] que también ha de considerarse en relación con el poder de otros Estados» (Correlli Barnet, citado en Kennedy, 1989, 202).

El poder puede derivar en gran medida de la fuerza militar. Mao Zedong declaró, como es sabido, que el poder surge del cañón de un arma. «¿Cuántos batallones tiene el papa?», se cree que preguntó Stalin a sus ayudantes al ser informado de que la causa aliada contaba con el apoyo del Vaticano. El poder militar ha sido visto sin duda como fuente de poder e influencia a lo largo de la historia, y, en cambio, un exceso de confianza en la propia fuerza militar ha sido con frecuencia la causa del declive de grandes potencias.

Si el poder duro ocupa un extremo del espectro, el poder blando de Nye ocupa el otro. Según Nye (2004, 31), «las principales divisas del poder blando son los valores, la cultura, las políticas y las instituciones de un país» y el punto hasta el cual esas «divisas principales», como las denomina Nye, son capaces de atraer o repeler a otros a «querer lo que uno quiere».

Entre el poder duro y el blando —o tal vez incluso sosteniéndolos a los dos—, se halla la economía. Muy pocas veces a lo largo de la historia, una nación económicamente pequeña o débil ha dominado a otras. Kennedy (1989, xv) sostiene que «el triunfo de toda gran potencia […] también ha sido consecuencia de la utilización más o menos eficiente de los recursos de la economía productiva en tiempos de guerra y, *más en el fondo, del modo en que la economía de ese Estado ha ascendido o caído en relación con las otras naciones preeminentes, en los decenios anteriores al conflicto presente*. Por ello, el cambio de posición de una gran potencia en tiempos de paz resulta tan importante para este estudio como su lucha durante la guerra».

Ello sugiere no sólo que la economía es un factor clave para dar

forma a un gran estatus de poder, sino también que lo que importa son los factores económicos entendidos no en un sentido absoluto, sino relativo. Son esa dimensión económica y esos factores determinantes del poder los que centrarán gran parte de este libro. Pero, aunque afirmo la importancia de la economía, me asaltan de inmediato preguntas sobre cuáles son los atributos económicos específicos que confieren poder económico, y sobre si el dominio económico puede ser cuantificado. En el siguiente capítulo me ocuparé de ellas.

2

CUANTIFICACIÓN Y VALIDACIÓN DEL DOMINIO ECONÓMICO

> «Todo debe hacerse tan sencillo como sea posible, pero no más simple.»
>
> ALBERT EINSTEIN

Teniendo en cuenta la exhortación que hace Einstein, e inspirado por ella, este capítulo pretende cuantificar el dominio económico —una tarea imponente, en efecto, pues el dominio económico, como el poder en un sentido más amplio, presenta muchas dimensiones—. Puede tener un valor intrínseco (por ejemplo, que una moneda sea moneda de reserva mundial puede proporcionar prestigio nacional) o un valor instrumental. En tanto que instrumento, puede desplegarse para alcanzar resultados económicos o no económicos. A su vez, esos resultados pueden ser nacionales o sistémicos. También como instrumento, el dominio económico puede exhibirse como palo o como zanahoria, como se ha expuesto en el capítulo anterior. Asimismo, el dominio puede abarcar diversas áreas de la economía, incluidos los recursos, el comercio, las finanzas y la moneda.

Richard Cooper (2003, 1-2) aborda muchos de esos puntos: «El poder económico […] implica la capacidad de castigar de manera decisiva [o de premiar] a otra parte, en función de si esa parte responde del modo deseado, combinada con una percepción de que quien lo posee cuenta con la voluntad o la habilidad política para usarlo si es necesario».

Aunque pueden establecerse múltiples y útiles distinciones entre los diversos aspectos del dominio, la finalidad de este capítulo es, simplemente, realizar una proyección del dominio económico en sentido amplio durante los próximos veinte años. Para ello hace falta cuantificar el concepto de dominio económico, algo que aquí se hace mediante la elaboración de un índice. Se trata de un ejercicio salpicado de dificultades. Los índices, y la cuantificación en general, pueden resultar reduccionistas y enturbiar la visión de la riqueza del fenómeno que intentan medir. También pueden estar politizados, o

manipularse políticamente, o elaborarse con el fin de perpetuar o justificar ciertos resultados injustos por desiguales.[1] Es más, a causa de lo complejo y multidimensional del concepto subyacente, un índice sobre dominio económico puede resultar especialmente poco útil o carecer de sentido.

Dicho todo lo cual, al menos las manifestaciones más extremas del dominio económico —el apogeo y la pérdida, o la desaparición—, pueden identificarse e incluso fecharse, como muestra la historia del canal de Suez. El reto es si el dominio puede medirse fuera de esas situaciones extremas y bien definidas.

La principal virtud de la cuantificación es que puede hacer aflorar como algo explícito aquello que a menudo no lo es, ayudándonos, así, a plantear conversaciones y debates sobre el dominio económico y el poder. Pero, para que ese ejercicio sea tomado en serio, conviene respetar, al menos, cinco principios generales.

En primer lugar, la cuantificación ha de ser simple, es decir, comedida en el número de determinantes o atributos de dominio que se incluyen, sin dejar de captar, por ello, sus características principales. En este punto, conviene lograr un equilibrio entre ser indiscriminadamente inclusivo y selectivo en exceso, en consonancia con el comentario de Einstein. Una manera de conseguirlo es ver cuánta información independiente añade un atributo determinado a aquellos que ya se han incluido.

En segundo lugar, todos los atributos han de ser susceptibles de una medición incontrovertible, y los datos de las variables en cuestión deberían hallarse fácilmente disponibles, en especial en el estudio de épocas pasadas.

En tercer lugar, dado que la meta es mirar hacia el futuro, debería existir algo más allá de una base ad hoc para proyectar las variables sobre el horizonte temporal de veinte años que constituye el foco del presente ejercicio. Cuanto mayor sea la necesidad de predecir el comportamiento futuro de las políticas, menos confianza inspirarán las proyecciones.

En cuarto lugar, debería existir cierta base razonable y justificable para sopesar variables y elaborar un índice.

Y, finalmente, se necesitarían uno o más modos de validar todo el procedimiento de cuantificación y creación del índice.

El presente capítulo procede en cuatro pasos. Primero presento la lista de posibles determinantes del dominio económico basados en una lectura abiertamente selectiva de la historia del ejercicio del dominio (identificación). De acuerdo con los criterios arriba descritos, paso a continuación a reducir la lista y ofrezco explicaciones sobre por qué

algunos de los candidatos potenciales quedan excluidos (lo que podría denominarse «aplicación de la navaja de Ockham»).[2] A ello sigue una discusión sobre ciertos aspectos relacionados con la medición de las variables que se incluyen en el índice (medición). Finalmente, las distintas variables son ponderadas para construir el índice, y luego validadas de maneras distintas (ponderación y validación).

Incluso a la hora de abordar las distintas etapas de la elaboración de un índice, se harán evidentes algunas limitaciones, lo que dejará espacio a la experimentación con alternativas.[3] Así pues, lo que sigue debería considerarse un intento preliminar pero transparente, difícil pero riguroso, controvertido pero —es de esperar— útil de comprender y cuantificar el dominio económico.

Identificar los atributos potenciales del dominio económico

¿Cuáles son los posibles determinantes o manifestaciones del dominio económico? Si nos basamos en la historia y en la intuición, seis candidatos se ofrecen voluntariamente a ser incluidos en la lista de determinantes del dominio económico: la riqueza económica y los recursos, la fortaleza fiscal, la fuerza militar, el comercio, las finanzas y la moneda. Intuitivamente, parecería que el tamaño y la riqueza de una economía y los recursos a su disposición, así como su papel en el comercio y las finanzas, son factores importantes que determinan el dominio. Un indicador del comercio y las finanzas en tanto que determinantes del dominio es el alcance de su uso como herramientas para garantizar metas en política exterior. Gary Hufbauer y otros (2007) llegaron a la conclusión de que, de un total de doscientos cuatro episodios estudiados, las sanciones financieras se usaron como medida única en cincuenta y cuatro casos; las sanciones comerciales, en cuarenta, y la combinación de ambas, en cien casos más. El capital humano y la fuerza tecnológica son otros candidatos para su inclusión, pero tienden a estar muy interrelacionados con la riqueza y los recursos, por lo que se los puede excluir en virtud de la aplicación del principio de la navaja de Ockham.

Recursos y riqueza… Y ¿qué recursos?

Que la riqueza de una nación es uno de los factores determinantes de su dominio económico es un hecho incontrovertible. «La riqueza es poder, y el poder es riqueza», escribió el filósofo inglés Thomas Hobbes. Sobre todo, es una riqueza que proporciona los recursos

económicos para proyectar un poder contra rivales potenciales y otros en busca de influencia.

Pero la opinión sobre qué tipos de riqueza y recursos son más importantes que otros ha variado a lo largo del tiempo. En principio, podría pensarse en al menos cuatro tipos distintos de recursos relevantes para determinar el poder: recursos generales, recursos fiscales, recursos militares y recursos extranjeros.

Los recursos generales a disposición de un país o su Gobierno, medidos a partir de su PIB, pueden ser una medida simple y amplia de dominio. Históricamente, dado que el poder estaba asociado a la supremacía militar, cierta clase de actividad económica que resultara de particular importancia para mantener la fuerza militar se consideraba fundamental, como en los casos de la construcción naval en el siglo XVII, la acumulación de carbón y acero hasta la primera guerra mundial y una fuerza industrial más general hasta la segunda.

¿Es la fuerza militar un factor determinante o una manifestación de la fuerza económica? La perspectiva histórica muestra que existió una relación de reforzamiento mutuo entre la capacidad del Reino Unido para controlar los mares y para potenciar sus objetivos económicos con vistas a ampliar sus mercados y acceder a recursos baratos. Uno de los ejemplos más célebres de intervención económica para promover el comercio fue el Acta de Navegación aprobada por Oliver Cromwell para garantizar que todos los bienes importados a Inglaterra fueran transportados por naves inglesas o del país de origen de la mercancía importada. Claramente, el propósito de la norma era dominar el comercio de ultramar y socavar el control holandés de los mares.

El hecho de que Japón se beneficiara del paraguas de seguridad que le proporcionaba Estados Unidos no fue un factor irrelevante para condicionar la vulnerabilidad o la susceptibilidad a la influencia estadounidense, también durante la negociación de los Acuerdos del Plaza de la década de 1980, que condujeron a una apreciación del yen y a una depreciación del dólar. De manera similar, en el apoyo de Estados Unidos a Rusia tras el hundimiento del comunismo influyó el hecho de que ésta contara con armamento nuclear. Así, puede defenderse que la fuerza militar es un factor determinante de dominio económico y poder.

¿Es también la fuerza fiscal un factor que determina el dominio económico? En realidad, son los recursos que un Gobierno es capaz de reunir los que proporcionan los medios para convertir y proyectar el propósito nacional en poder e influencia internacional. A lo largo de la historia, la capacidad de los Gobiernos para financiar guerras ha

conferido poder. Y, por el contrario, en palabras de Niall Ferguson (2009), «así es como se produce el declive de los imperios: con una explosión de su deuda».

Para los mercantilistas tempranos, un incremento en la riqueza de un país era sinónimo de un aumento de su poder. Pero, en la doctrina mercantilista, el crecimiento de la riqueza no iba asociado a recursos o actividades domésticas concretas, sino más bien a la adquisición de recursos en el exterior, es decir, en moneda (oro o plata), a expensas de los socios comerciales (Hirschman, 1945). Este aspecto de los recursos se aborda a continuación.

Comercio

Dada la historia de conquistas imperiales, tampoco es motivo de controversia que el dominio comercial de un país también afecta a su poder. En el cénit de su poder, el Reino Unido dominaba el comercio mundial, y sus exportaciones (y probablemente sus importaciones) equivalían a una cuarta parte de las de todo el mundo. El dominio británico de los mares (según algunos críticos, saltándose las reglas) permitió al país controlar sus colonias.

A Voltaire no le cabían dudas sobre las fuentes del poder y el dominio de la Gran Bretaña imperial: «Lo que ha dado poder a Inglaterra es que todas las partes […] se han combinado desde los tiempos de Isabel para potenciar el comercio. El propio Parlamento, que hizo decapitar a su rey, no dejó de promocionar proyectos marítimos, como en las épocas más sosegadas. La sangre de Carlos I todavía estaba caliente cuando el Parlamento, que de hecho estaba compuesto prácticamente en su totalidad por fanáticos, aprobó en 1650 la célebre Acta de Navegación».

Hufbauer y otros (2007) constatan que las sanciones económicas se usaron en un 20% de los casos estudiados en que los países recurrían a sanciones para alcanzar metas políticas en el extranjero. Pero ¿cómo confiere el comercio dominio económico y poder? ¿Son las importaciones, las exportaciones, el comercio, la composición de los productos o el número y la identidad de los socios comerciales los que confieren poder?

Hoy en día, la importación y el tamaño de las importaciones confieren poder porque determinan cuánta presión puede ejercer un país accediendo o negando el acceso a bienes y servicios de otros países. Y, en efecto, la historia de la posguerra está repleta de ejemplos de países poderosos que usaron el acceso al mercado como palo o zanahoria a la hora de asegurarse objetivos económicos y no

económicos (Hufbauer y otros, 2007; Bayard y Elliott, 1994).

Recordemos los ejemplos expuestos en el capítulo 1 sobre Richard Nixon y el uso de aranceles para asegurarse modificaciones en el tipo de cambio de países socios en la década de 1970, y posteriormente la amenaza de acciones proteccionistas para instigar las modificaciones del tipo de cambio y de las políticas comerciales de Japón en la década de 1980.

Y los ejemplos abundan. La Enmienda Jackson-Vanik de 1974 negaba el acceso comercial a países que violaran los derechos humanos. La amenaza de sanciones económicas de la Sección 301 fue un instrumento importante para conseguir que países en vías de desarrollo endurecieran sus leyes sobre la propiedad intelectual en las décadas de 1980 y 1990. China se mostró dispuesta a liberalizar su régimen comercial como paso previo para su ingreso en la OMC, en parte porque Estados Unidos aceptó, a su vez, garantizar el acceso indiscriminado de las exportaciones chinas a su propio mercado. Es decir, no era que Estados Unidos, a modo de quid pro quo, estuviera ofreciendo un nuevo acceso a China; era, más bien, que le ofrecía un acceso seguro comprometiéndose a eliminar el procedimiento por el cual el Congreso decidía anualmente si seguir proporcionando a China un acceso indiscriminado.

Las preferencias comerciales de los países con bajos ingresos —primero bajo el Sistema Generalizado de Preferencias y después bajo la iniciativa de la Unión Europea del «Todo menos armas»[4] y la Ley de Crecimiento y Oportunidades Estados Unidos-África— han sido instrumentos estándares de las políticas de desarrollo en Estados Unidos y la Unión Europea. Y, por supuesto, ofrecer acceso comercial preferente bajo acuerdos de libre comercio ha sido un instrumento importante de la política exterior, como ilustra perfectamente la integración de Estados Unidos en el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la ampliación de la Unión Europea a países periféricos del Este.

Pero las exportaciones también pueden conferir poder.[5] Una fuerte corriente de opinión en Europa antes y después de la primera guerra mundial sostenía que Alemania había hecho la guerra con los instrumentos de la paz, es decir, a través de una penetración económica silenciosa en otros países realizada mediante el comercio y, sobre todo, a través de una rápida expansión de sus exportaciones, así como intentando llenar de productos los mercados de ultramar con el fin de impedir la industrialización en el extranjero. Tan arraigada estaba esta percepción que seis naciones aliadas —el Reino Unido, Francia, Italia, Rusia, Bélgica y Japón— adoptaron resoluciones en la

Conferencia Económica de París de 1916 no sólo para negar el trato de nación más favorecida (NMF) a las exportaciones alemanas, sino también para someterlas a prohibiciones o a regímenes especiales. Este espíritu se mantuvo hasta la Conferencia de Versalles, y contra él intentó combatir el presidente Woodrow Wilson.

Es más, en un mundo en que el consumo determina el bienestar, las exportaciones confieren poder, pues proporcionan a un país la capacidad de determinar el nivel de vida y el acceso a bienes y servicios, sobre todo los considerados «esenciales». China ha recurrido recientemente a controles de exportación para negar a Japón el acceso a unos minerales difíciles de obtener. Rusia usa las exportaciones de gas como instrumento de su política exterior en su relación con sus vecinos. Estados Unidos impone extensas restricciones sobre las exportaciones de productos de alta tecnología y armamento a países que considera enemigos potenciales o amenazas para su seguridad. Y, como es notorio, el petróleo se ha usado como arma por los países exportadores, sobre todo Arabia Saudí y otros integrantes de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) en 1973, cuando impusieron embargos a la exportación dirigidos contra Estados Unidos en represalia por su apoyo a Israel en la guerra del Yom Kipur contra Egipto (Yergin, 2008).

Pero las exportaciones también crean vulnerabilidades, pues dependen de las acciones de otros países.[6] Lo irónico del caso, antes de la primera guerra mundial, fue que la alarma despertada por las exportaciones alemanas vino acompañada, en Alemania, por la preocupación de que el país dependiera en exceso de los mercados exteriores y fuera, así, vulnerable a acciones que lo privaran de materias primas y alimentos. Fue ese primer temor el que llevó, en parte, a Alemania en 1879 a revertir su política y a volverse proteccionista, sobre todo en agricultura, para lograr la autarquía alimentaria. Esa preocupación también impulsó a Alemania a revisar la política de la era de Bismarck y unirse a otros países europeos en el «rompecabezas» africano y en la búsqueda de mercados africanos.[7]

De manera análoga, en la crisis financiera de 2008-2010, China descubrió que su estrategia basada en el crecimiento de las exportaciones la hacía vulnerable a los reveses de los mercados extranjeros, lo que creaba graves discontinuidades en sus trabajadores, pues las exportaciones se contraían gravemente. Así pues, el comercio es un arma de doble filo, pues crea poder y dependencia, fuerza y vulnerabilidad, al mismo tiempo.

Finalmente, la vulnerabilidad comercial puede surgir de fuentes de suministro excesivamente concentradas, sobre todo de bienes

esenciales como el petróleo, y de exportaciones demasiado concentradas en términos de mercados.

Relaciones financieras exteriores: *deudores y acreedores*

¿Cuánto dominio económico deriva de o está vinculado a las relaciones financieras exteriores? Históricamente, la escuela mercantilista de pensamiento sostenía que el dominio económico y el poder derivaban de contar con superávit en las cuentas corrientes. El poder era consecuencia de la riqueza. Ésta significaba acumulación de oro y plata, la cual, a su vez, nacía de exportar más de lo que se importaba (superávit por cuenta corriente). La ventaja añadida de contar con superávit por cuenta corriente era que la acumulación de moneda de oro y plata se hacía a expensas de los socios comerciales, lo que implicaba la reducción correspondiente de su riqueza y su poder (Hirschman, 1945). Actualmente, por supuesto, en lugar de con monedas de oro y plata, establecemos relaciones de acreedores y deudores. Los países con superávit por cuenta corriente reclaman bienes y servicios extranjeros, y son acreedores netos del mundo (y viceversa, en el caso de los países con déficit).

A finales del siglo XIX, todas las principales potencias eran acreedoras extranjeras netas. Ser acreedor implicaba que un país controlaba el capital en países en los que ese capital se invertía. Los acreedores cortaban el bacalao. Según Niall Ferguson, ser acreedor era importante para el dominio británico: «Gran Bretaña también era el banquero del mundo, e invertía inmensas sumas de dinero por todo el planeta. Hacia 1914, el valor nominal neto del total del capital invertido en el extranjero era de tres mil ochocientos millones de libras, entre dos tercios y la mitad de todos los activos de propiedad extranjera. Se trataba de más del doble de la inversión francesa en el exterior, y de más del triple de la inversión alemana. Ninguna otra economía ha mantenido nunca una proporción tan grande de activos en el exterior. Entre 1865 y 1914 se invirtió más capital británico en las Américas que en Gran Bretaña propiamente. No puede extrañar demasiado que los británicos empezaran a pensar que contaban con el derecho divino de gobernar el mundo».[8]

Está ampliamente aceptado que el endeudamiento del Reino Unido tras la segunda guerra mundial contribuyó a su declive en tanto que potencia mundial (Harrod, 1951; Skidelsky, 2000). El ejemplo más famoso de vulnerabilidad como resultado de la dependencia de capital extranjero —y, por el contrario, de un poder derivado de ser

suministrador de capital— fue la crisis del canal de Suez, en la que Estados Unidos (el acreedor) dictó los términos al deudor (el Reino Unido). Esa dependencia también se hizo evidente (bastante antes de la crisis de 1956) en el acuerdo firmado entre Estados Unidos y el Reino Unido como parte de las negociaciones que llevaron a la creación del FMI.

El Reino Unido aspiraba a recibir un paquete de ayuda financiera global que incluía un nuevo préstamo (tres mil setecientos cincuenta millones de dólares); una quita de unos veinte millones de dólares para fijar los acuerdos de préstamo y arriendo, y una transferencia de propiedad de seis mil millones de dólares. Como condición, se le exigió que su moneda pasara a ser convertible, que no discriminara las exportaciones estadounidenses y que eliminara las restricciones a las importaciones, consideradas discriminatorias. Esto último incluía un requerimiento más amplio, que fue puesto en práctica posteriormente a través del GATT, para que el Reino Unido abandonara su sistema de preferencias imperiales que relegaba a países no relacionados con el Imperio británico.[9] En el episodio de Suez, el dominio se usó para obtener metas en política exterior; en el Acuerdo Anglo-Estadounidense de 1945, el dominio se había usado para alcanzar objetivos económicos.

Un ejemplo menos conocido pero tal vez más espectacular de la preeminencia ya lejana del Reino Unido fueron los acontecimientos de 1966, cuando el Gobierno del primer ministro Harold Wilson intentó coaccionar a Malasia para que negociara una unión monetaria con Singapur. Según David Andrews (2006), el tiro les salió por la culata cuando Malasia amenazó, a su vez, con abandonar la zona de la libra esterlina. Las reservas de libras de Malasia equivalían al 14% del pasivo neto del Reino Unido en los países de la zona de influencia de la libra. Convertirlas en dólares habría tenido repercusiones serias para la situación externa del Reino Unido, que ya se encontraba bajo amenaza. En 1956, el Reino Unido había sido chantajeado por su sucesor en el estatus de potencia económica; en 1966, el chantajista no fue el poderoso Estados Unidos, sino la diminuta Malasia.

De manera similar, el hecho de que Arabia Saudí obtuviera una plaza exclusiva —y una porción de poder de voto nada desdeñable— en la Junta Ejecutiva del FMI tras las convulsiones en los precios del petróleo de la década de 1970 tuvo mucho que ver con el superávit por cuentas corrientes obtenido por el país, y con su nuevo papel de acreedor neto ante el resto del mundo.[10]

En la crisis financiera asiática, Corea tuvo que abrir su sector de servicios financieros doméstico, que los intereses de exportación

estadounidenses llevaban tiempo persiguiendo sin éxito. La carta con la declaración de intenciones de Corea «incorporaba artículos específicos que Estados Unidos llevaba tiempo exigiendo a los Gobiernos asiáticos, y que la carta había rechazado» (Gilpin, 2001, 159). Larry Summers ha manifestado que «el FMI ha hecho más para promover la agenda comercial y de inversiones de Estados Unidos que treinta años de negociaciones bilaterales», sensación también expresada por Mickey Kantor, anterior representante comercial para Estados Unidos, que elogió la labor del FMI calificándola de «ariete» que se usaba para abrir los mercados asiáticos a los productos estadounidenses en la estela de la crisis financiera asiática (Kirshner, 2006, 159).

Existe una distinción entre un acreedor real y otro implícito o institucional. Como atestiguan las afirmaciones de Summers y Kantor, Estados Unidos ha seguido ejerciendo su influencia y ha logrado resultados a través del FMI a pesar de haberse convertido en deudor neto hace tres o cuatro decenios. En términos económicos, Estados Unidos ha sido deudor del resto del mundo desde la década de 1970, pero en el ámbito institucional —o, más específicamente, asegurándose que tendría voz decisiva en la toma de decisiones del FMI— ha seguido siendo, de facto, un acreedor neto, capaz de imponer sus puntos de vista y de ejercer su influencia.[11] Esa anomalía, claro está, no puede persistir indefinidamente, y las llamadas a reformar las instituciones surgidas de Bretton Woods persiguen, precisamente, su rectificación. Pero esas instituciones se han revelado notablemente inmunes a los cambios reales, y una consecuencia de ello es la persistencia de un poder adquirido hace mucho tiempo.

Dominio de la moneda

Que la moneda de un país sea la moneda de reserva del mundo —una moneda ampliamente aceptada, demandada, intercambiada y usada en transacciones— es algo que puede conferir poder y prestigio. En la crisis financiera global más reciente, por ejemplo, Estados Unidos, o más exactamente la Reserva Federal estadounidense, suministró liquidez anticíclica por un valor de hasta seiscientos mil millones de dólares a Europa y a varios mercados emergentes. En parte debido a su estatus de moneda de reserva, la Reserva Federal pudo usar su balance general para ayudar al mundo. Ello le confirió prestigio y, de haberlo querido, Estados Unidos habría podido explotar esa fuente de poder.

La historia proporciona al menos otros dos ejemplos interesantes

del uso del estatus de moneda de reserva por parte de Estados Unidos para alcanzar objetivos no económicos y económicos.

El primero tiene que ver con la experiencia panameña de la década de 1980. Panamá era, en la práctica, una economía completamente dolarizada. En 1988, tras acusaciones de corrupción y tráfico de drogas contra el general Manuel Noriega, Estados Unidos congeló los activos panameños en bancos estadounidenses y prohibió todos los pagos y transferencias de dólares a ese país, cuya economía se vio afectada por una escasez de liquidez grave. Quedó, de facto, desmonetizada, y su producción se encogió casi en el 20%. En palabras del embajador de Estados Unidos en Panamá, esas acciones fueron las que perjudicaron más la economía «… desde que Henry Morgan, el pirata, saqueó la ciudad de Panamá en 1671». Las sanciones no bastaron para derrocar a Noriega, pero quedó claro que el poseedor de una moneda de reserva era capaz de infligir dolor a otros (Cohen, 1998, 44-46).

Otro ejemplo interesante, si bien menos conocido, que ilustra el uso del dominio monetario para conseguir objetivos económicos —en este caso promoviendo los intereses del sector financiero de un país— data de la Cuba precastrista. Merece la pena citar a Andrews (2006, 88).

> Como muchos otros países de la cuenca caribeña que quedaron bajo la influencia directa e indirecta de Estados Unidos durante ese periodo, el sistema monetario cubano interno se fue dolarizando progresivamente en las dos primeras décadas del siglo XX. Cuando se produjo una crisis financiera en 1920-1921, los bancos de propiedad cubana se hundieron, porque no tenían acceso a las facilidades del prestamista de última instancia, que era el banco central de Estados Unidos. Los bancos estadounidenses emergieron entonces rápidamente y ocuparon una posición dominante en el sistema financiero cubano. De ese modo, Estados Unidos pasó a ejercer una mayor influencia sobre el sistema financiero cubano a través, simplemente, de una «no decisión» —es decir, no proporcionado apoyo a los bancos cubanos en tanto que prestamista de última instancia—. Es interesante constatar que, tras esa crisis, el banco de la Reserva Federal de Atlanta (así como el de Boston entre 1923 y 1926) estableció una agencia en Cuba para desempeñar las funciones de prestamista de última instancia.

Dicho de otro modo, por medio de la inacción, el poder de la moneda de reserva aportó una ventaja competitiva a los bancos estadounidenses, y a través de una serie de acciones subsiguientes, deliberadas, los intereses de esos bancos pudieron consolidarse.

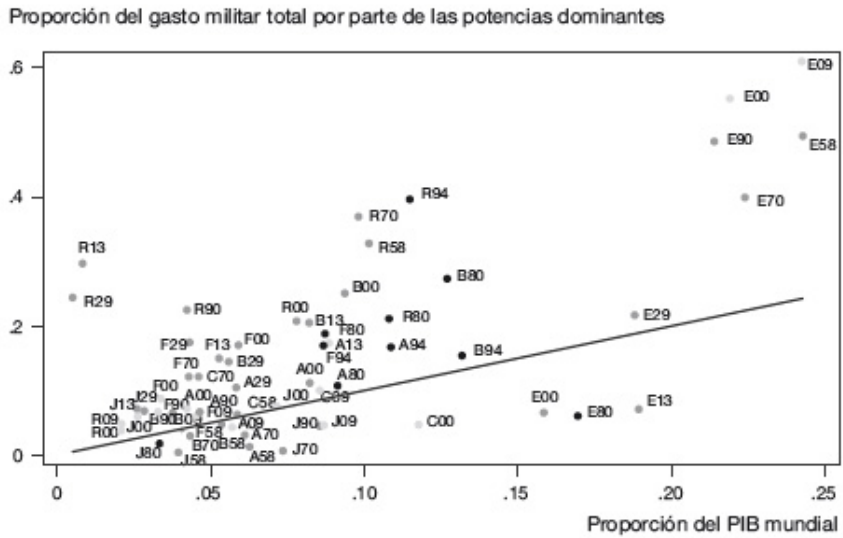
Aplicación de la navaja de Ockham: podar la lista

En aras de la simplicidad y la transparencia, de los seis determinantes potenciales del dominio económico —recursos generales, recursos militares, recursos fiscales, comercio, finanzas exteriores y moneda—, este estudio se queda sólo con tres: recursos generales o PIB, comercio y finanzas exteriores. Las razones para descartar los demás se exponen a continuación.

La fuerza fiscal, que es la capacidad de un Gobierno para movilizar recursos a fin de alcanzar el dominio, y la fuerza militar, que es la capacidad de un Gobierno para movilizar recursos a fin de alcanzar un objetivo concreto, derivan en última instancia de la riqueza general o disponibilidad de recursos. Es posible que los países puedan gastar más en sus ejércitos de lo que su fuerza económica les permite (es, por ejemplo, el caso de Rusia a partir de 1950). Pero esa discrepancia, antes o después, tiende a corregirse por sí sola, tal como acabó demostrando la experiencia rusa. Es decir, la fuerza militar, si bien importante, tal vez no sea un determinante independiente o adicional (en el sentido de que se sume a la riqueza acumulada/PIB) del dominio económico.

Los datos tienden a avalar dicha conclusión. Las cifras sobre gasto militar de las potencias económicamente dominantes durante unos años concretos escogidos entre 1880 y 2010 muestran que la correlación entre riqueza acumulada y fuerza militar es estrecha (figura 2.1). Específicamente, la correlación entre la participación de un país en el PIB mundial (una medida de riqueza acumulada) y en el gasto militar mundial es de casi el 0,7 para los países principales, a largo plazo.

FIGURA 2.1
Gastos militares de las potencias económicamente dominantes, 1880-2010



Nota: Las cifras denotan años (1880 y 1894 se muestran con un punto negro; 1900-1990, con un punto en gris oscuro, y 2000 y 2009, con un punto Ven gris claro. La letras indican los países (R: Reino Unido, C: China, A: Alemania, J: Japón, R: Rusia y E: Estados Unidos).

Fuentes: Kennedy (1989), Maddison (2010) y base de datos militares del Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI).

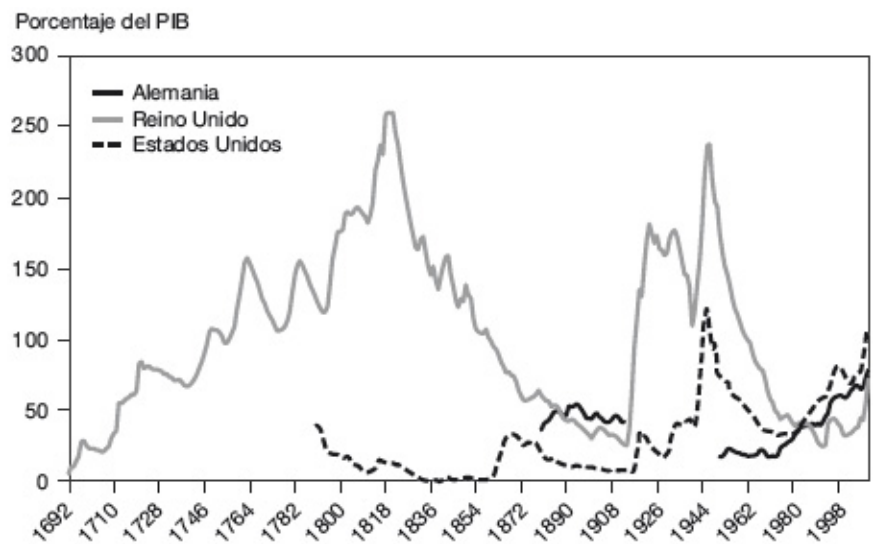
La correlación entre medidas de riqueza, comercio y finanzas externas es sustancialmente menor, lo que sugiere que cada una de ellas tiene un origen independiente, y que las impulsan factores propios. La fuerza militar, en cambio, parece derivar en mayor medida de la riqueza general. La figura también muestra que los países que se salen del cauce, en el sentido de que sus gastos militares exceden los de los países típicos, son Rusia (que se muestra en los puntos precedidos por la letra R) durante gran parte del periodo anterior al hundimiento del comunismo y algunos países europeos entre finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Los que también se alejan del país típico en términos de gasto militar —pero por gastar menos, no más— son Japón y, más recientemente, Europa.

Una razón más prosaica para ignorar la fuerza militar es que resulta más difícil realizar proyecciones de futuro sobre ella. Los gastos militares son decisiones políticas clave que toman los Gobiernos. Predecir el comportamiento de los Gobiernos constituye un ejercicio difícil y problemático.

¿Y qué hay de la fuerza fiscal como atributo del dominio

económico? En primer lugar, la correlación entre déficits de Gobiernos y deuda y dominio económico no está en absoluto clara. La figura 2.2 traza la deuda de los Gobiernos (como proporción del PIB) de algunas de las principales potencias económicas de la historia. La consolidación y el ejercicio del poder imperial británico antes de mediados del siglo XVII estaban asociados a incrementos del déficit y la deuda. El éxito británico sobre Francia en las guerras napoleónicas no se produjo necesariamente porque el Reino Unido pudiera recaudar impuestos para financiar las contiendas, sino porque logró gestionar con éxito su déficit financiándose mediante bonos (Bordo y White, 1991, 316). Así, mantener déficits ajustados pasó a ser un signo de fortaleza, y no de debilidad. De modo parecido, Estados Unidos incurrió en inmensos déficits para financiar la segunda guerra mundial, en un episodio que reflejaba (y que tal vez incluso constituyó su causa) dominio económico, y no declive. Por el contrario, la pérdida de poder del Reino Unido tras la segunda guerra mundial vino asociada a superávits fiscales y a una disminución de la deuda.

FIGURA 2.2
Deuda pública en el Reino Unido, Estados Unidos y Alemania, 1692-2010



Fuente: Reinhart y Rogoff (2009).

En segundo lugar —aunque tal vez resulte lo fundamental—, la fortaleza fiscal de un Gobierno es una función de la fuerza económica general, y que ésta pueda ser trasladada a aquélla tiene menos que ver

con la economía que con la política y la historia. El aspecto clave es saber si el conjunto social doméstico es lo bastante resistente y creíble (desde la perspectiva de los inversores) como para permitir a los países recaudar impuestos y gastar de acuerdo a las necesidades de objetivos domésticos e imperativos externos.[12] Así, al menos hasta el primer orden, la fortaleza económica puede sustituir a la fiscal.

Finalmente, existe una razón más práctica para no incluir la fuerza fiscal como factor determinante del dominio económico. El concepto de dominio es relativo, por lo que hace falta contar con medidas que sean comparables entre países. Pero evaluar la fuerza fiscal relativa entre países no es tarea fácil. Podría estudiarse el nivel de endeudamiento de los Gobiernos (en proporción al PIB), pero las comparaciones entre países están salpicadas de dificultades. Por ejemplo, los países tienen distintos niveles de tolerancia a la deuda, en función de su historial de cumplimiento de sus obligaciones, de si piden prestado en moneda nacional o extranjera y de cuáles sean sus respectivos potenciales de crecimiento.[13] La figura 2.2 muestra que en ciertos periodos las potencias dominantes han tenido deudas superiores a otras (por ejemplo, el Reino Unido durante el siglo XIX y Estados Unidos a partir de la década de 1980), lo que dificulta el establecimiento de comparaciones entre países.

Medición de los tres factores determinantes

Una vez identificada la lista de determinantes potenciales del dominio económico, y una vez podada para que en ella figuren sólo tres, me concentro ahora en su medición: recursos, comercio y finanzas exteriores. Un primer punto digno de tenerse en cuenta es que todas las medidas referidas a un país en relación con estos tres determinantes se expresan en proporción con el total mundial. Por lógica, cuanto mayor sea la porción de un país, menores serán las de los demás, incluidos los rivales. Ello capta bien la naturaleza del poder y el dominio, que no es sumatoria, sino basada en el contrapeso.

Recursos

La medición más simple de la riqueza o los recursos de una nación es, por supuesto, su PIB. Pero la cuestión está en saber si éste debe valorarse recurriendo a tipos de cambio de mercado o en términos del verdadero poder adquisitivo de la moneda del país. Usar la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) para comparar niveles de vida es una práctica aceptada. Pero usarla para evaluar el dominio económico ya no lo es

tanto. Según la visión contraria, lo que importa, en lo referente al dominio y al poder, son «los dólares», lo que abogaría por el uso de mediciones del PIB basadas en el tipo de cambio de mercado.

Pero el dominio tiene que ver con los recursos reales (o con los servicios reales que éstos proporcionan) que un país puede acumular en relación con otros, en el ejercicio o la proyección del poder. Así pues, la pregunta es: ¿qué recursos son potencialmente usados por el poder, y cómo deberían ser valorados? Nótese que esta pregunta no surge ante la medición de otros determinantes del dominio —el comercio y la financiación externa—, que debe realizarse en dólares convencionales o basados en un tipo de cambio de mercado. Sólo cuando evaluamos una disponibilidad amplia de los recursos, la cuestión de la PPA o los tipos de cambio de mercado cobra relevancia.

A modo de ejercicio, imaginemos una futura confrontación militar (el ejemplo extremo de ejercicio de dominio) entre China y Estados Unidos. Y después, preguntémonos: ¿cuáles son los recursos relativos (recursos reales) que los dos países lograrían acumular en esa contienda?

Si los recursos reales necesarios para esa guerra fueran en todos los casos mercancías comercializables (por ejemplo, equipamiento militar que no estuviera disponible en China), entonces es cierto que el PIB medido en términos de PPA exageraría los recursos reales disponibles en el país asiático. Los dólares «reales» serían lo único importante. Pero, si para librar esa guerra fueran necesarios recursos internos, no comercializables (por ejemplo, soldados o equipamiento que, al menos en parte, sí pudiera fabricarse en China), entonces el PIB medido en términos de la PPA sería, de hecho, un indicador bueno, o incluso mejor, del dominio. Así pues, siempre y cuando el poder y su uso requieran de recursos económicos parcialmente domésticos (algo que sucederá siempre que haya personas implicadas) y parcialmente comercializables, el modo correcto de valorar dichos recursos será una combinación de medidas para tipos de cambio basadas en el mercado y basadas en la PPA.

De hecho, Alan Heston y Betina Aten (1993) calculan gastos militares comparables recurriendo a tipos de cambio PPA, y lo justifican afirmando que los tipos de cambio de mercado no reflejan de manera fidedigna las diferencias en salarios y avituallamiento entre países ni, por tanto, los recursos militares reales disponibles en ellos. Y lo que es válido en el contexto militar (los recursos reales no tienen que ver sólo con los dólares) también lo es en un contexto más amplio. Así, el índice medirá sólo la mitad del PIB en términos de PPA, y el resto en términos de dólares.[14]

Comercio

Una de las cuestiones que se plantean al medir la actividad comercial es si las importaciones, las exportaciones, la composición de los productos, su concentración geográfica o alguna combinación de todo ello marcan la medida correcta del dominio.[15] Para huir de la complejidad, y con base en la disponibilidad de datos, simplemente usaré la actividad comercial de un país —la suma de exportaciones e importaciones de bienes— expresada como parte del total de la actividad comercial mundial, como medida relevante para la elaboración del índice de dominio económico.

Un problema que surge a la hora de medir la actividad comercial a lo largo del tiempo, que es lo que se hace en el presente índice, es que la medida podría resultar distorsionada a causa de la creciente fragmentación de la cadena del valor añadido a través de los procesos de intermediación y externalización. Ello podría conducir a una magnificación del comercio a lo largo del tiempo y, por tanto, a una exageración del dominio obtenido a partir de la actividad comercial. Sin embargo, esa distorsión potencial se ve limitada por el hecho de que todas las medidas se presentan en términos relativos. Si el comercio mundial aumenta generalmente a causa de la fragmentación, la medición de ningún país tenderá al sesgo, a menos que alguno de ellos sea beneficiario único o desproporcionado de la fragmentación comercial, como podría ser el caso de China.

Fortaleza financiera exterior

La discusión anterior sugería ampliamente que los acreedores netos o suministradores de financiación tienen poder, y que los deudores netos son vulnerables. Así pues, hace falta contar con alguna medición del estatus de acreedor neto de un país para que éste compute en el índice de dominio económico. En principio, esa medida podrían proporcionarla las existencias o los flujos. Las medidas de las existencias podrían incluir los activos netos de un país o un Gobierno, o sus reservas en divisa extranjera. El problema a la hora de medir existencias como son las obligaciones totales es que dichas obligaciones pueden no valer mucho a menos que el país tenga el poder y otros medios para exigir a los países extranjeros que cumplan con los compromisos contraídos. Como dijo John Maynard Keynes (1981, 277-278), «prestar inmensas sumas de dinero al extranjero durante largos periodos de tiempo sin ninguna posibilidad de

reembolso legal si las cosas van mal es una locura; sobre todo si es a cambio de un insignificante interés extra». El problema de tomar las reservas como medida de poder económico tiene dos caras: los países económicamente dominantes tienden a tener una moneda que es moneda de reserva, por lo que tienen menos necesidad y menos incentivos para acumular reservas. Es más, un país que cuente con reservas extranjeras (por ejemplo, China en la actualidad) es vulnerable a la erosión de su valor a causa de acciones políticas emprendidas por el país emisor de la moneda de reserva.

Por esas razones, parece preferible medir el poder que nace del estatus de acreedor neto en términos de flujo. Contar con un superávit por cuenta corriente es, en efecto, una fuente de poder, ya que los ajustes son muy dolorosos para los países con déficit si el flujo se corta, tal como han ilustrado distintos ejemplos a lo largo de la historia. Teniendo eso en cuenta, defino fuerza financiera exterior del siguiente modo: para cualquier periodo de tiempo dado, se mide el saldo en cuenta corriente acumulada de un país (a lo largo de los diez años precedentes). El flujo neto de capital acumulado del mundo tomado como un todo se calcula sumando los superávits de todos los países que los tienen.[16] La medida del poder económico que parte del estatus de acreedor/deudor se computa como el saldo acumulado de un país entendido como parte del saldo acumulado mundial. La razón por la que realizo los cálculos a lo largo de un periodo algo más largo es porque pretendo evitar las anomalías que puedan surgir de factores cíclicos (los saldos por cuenta corriente son especialmente sensibles a los ciclos) y asegurarme de que los países sean, en efecto, acreedores o deudores estructurales, según los casos. Si un país es un gran acreedor neto en relación con los flujos mundiales de capital, presupongo que tendrá más poder económico. Si un país es un deudor neto, sufrirá una pérdida de poder, pues los países acreedores dictarán sus acciones.[17]

Éste no es, en absoluto, el único modo de medir el dominio que surge de la fuerza financiera exterior. Los flujos de capital podrían haberse medido en términos brutos, en lugar de netos como se hace aquí. Los compromisos de reembolso podrían haberse medido como parte del PIB global, y no como fracción del total del flujo de capitales. Y puede argumentarse que el tamaño de los compromisos de los acreedores en relación con el PIB global es menos importante que quién los ha contraído, o quién está endeudado.[18] Como pone en evidencia el ejemplo de Suez, las deudas de un Gobierno con otro extranjero se traducen en implicaciones más serias para el dominio que los compromisos en el sector privado.

Dados todos los problemas asociados al concepto de dominio, y las dificultades de medición, ¿es el intento de cuantificación demasiado teórico y, además, confuso? Un importante ejemplo extraído del mundo real sugiere que no: el FMI, que encarna la idea de dominio y su ejercicio.

En el FMI —institución muy vilipendiada durante mucho tiempo—, existe el empeño deliberado de asignar poder (y determinar el dominio) en forma de derechos de voto basados explícitamente en factores económicos. Los procedimientos de gobierno del FMI constituyen, ciertamente, una refutación a la posible crítica de que el dominio es un concepto vago. La fórmula que determina la cuota de un país en el total del derecho de voto incluye su cuota en: 1) la economía mundial medida en tipos de cambio de mercado, 2) la economía mundial medida en tipos de cambio por PPA, 3) transacciones de cuentas corrientes mundiales transfronterizas,[19] 4) la variabilidad de recibos de cuenta corriente y flujos netos de capital, y 5) el total mundial de activos de reserva oficiales (cambio extranjero, títulos de derecho especial de giro, posición de reserva en el FMI y oro monetario) (Bryant, 2010).

La validación de la construcción del índice de dominio económico en este libro proviene en primer lugar, y principalmente, del amplio solapamiento entre los determinantes previamente abordados, seleccionados para crear el índice, y las variables enumeradas en esta fórmula del FMI. Las dos primeras variables del FMI fijan la riqueza o el tamaño económico; la tercera variable, relativa a transacciones de cuenta corriente, es simplemente una definición ampliada del comercio, y la quinta variable —títulos de activos de reserva— corresponde realmente a la visión mercantilista según la cual el poder emana de poseer activos con un poder internacional de compra. El modo en que el FMI determina el dominio (derechos de voto), que recuerda el debate anterior expuesto en este mismo capítulo, no deja lugar para las variables fiscal, militar ni de moneda de reserva.

El segundo punto que conviene tener en cuenta es que el FMI también entiende el poder en términos explícitamente relativos, pues todas las variables (excepto una, que aquí no se tiene en cuenta por razones que se exponen con posterioridad) se expresan como la contribución de un país al total mundial: por lógica, cuanto mayor es la contribución de un país, menor será la de los demás, incluyendo los rivales.[20]

En tercer lugar, si bien existen dos fuentes de discrepancia entre

las variables de la fórmula de votación del FMI y el índice que aquí se presenta —la primera de ellas tiene que ver con la lista de determinantes y la segunda, con las mediciones—, éstas pueden explicarse fácilmente. La fórmula del FMI incluye una variable sobre la variabilidad de los recibos en divisas que no se incorpora en el índice. ¿Por qué? Es bien sabido que la fórmula de cuota intenta satisfacer tres objetivos distintos: además de ser la base para determinar el dominio (vía poder de voto), también sirve para determinar los niveles máximos de préstamo para países y sus contribuciones financieras. La variable que tiene que ver con las fluctuaciones en ganancias en divisas persigue capturar la necesidad potencial de préstamo de un país del FMI, y resulta, por tanto, menos relevante en mediciones más amplias del poder económico. Así pues, esta variable no es una celebración del dominio, sino una concesión a la debilidad.

Más aún, la fórmula de cuotas del FMI persigue captar el dominio sobre los recursos extranjeros incluyendo las reservas de divisas extranjeras como determinantes de poder. Si bien ello pudo ser importante en el periodo anterior a la segunda guerra mundial, resulta irrelevante e incluso perverso desde la década de 1970. Perverso porque, como ya se ha expuesto, los países ricos y poderosos, cuyas monedas sirven de activos de reserva para otros, tienden a no acumular cantidades significativas de reservas (dicho claramente, dado que son monedas de reserva, pueden limitarse a imprimirla). Las reservas no son, por ello, un buen reflejo del poder que deriva de gozar de un estatus de acreedor neto, ni del dominio asociado sobre los recursos extranjeros que confiere ser acreedor. Por ello, el estatus de acreedor neto se mide, aquí, de un modo distinto.

Finalmente, al incluir dos medidas del PIB, el FMI reconoce que los recursos internos pueden valorarse de modos distintos y complementarios con vistas a medir el dominio.

Si la primera fuente de validación citada aquí es el FMI, la segunda proviene del análisis del estatus de moneda de reserva que se realiza en el capítulo 3, que muestra que los tres determinantes del dominio económico también están fuertemente asociados a una medición del dominio económico basada en el mercado o, mejor dicho, basada en los resultados —es decir, en el estatus de moneda de reserva—. No se trata sólo de una asociación fuerte en el caso de cada uno de los determinantes; colectivamente también explican una gran proporción de la variación en el estatus de moneda de reserva. Ello confiere cierta validación adicional, si bien indirecta, de la elección de las tres variables en tanto que determinantes del dominio económico.

Finalmente, los tres determinantes subyacentes deben unirse en una medida resumida de dominio. La razón principal de dicha unión es lograr una presentación más sencilla y manejable (los resultados no se ven materialmente alterados por el modo en que esas variables se unan). Sería engorroso reseguir todos los determinantes de dominio de todos los países relevantes en diversos periodos de tiempo. Pero esa agregación suscita un gran problema: ¿cómo deben ponderarse todos los determinantes para llegar a una sola medida resumida? Para lograrlo, creo un índice de dominio económico, que puede representarse tal como se muestra en la nota al pie.[21]

¿Pueden las ponderaciones determinarse de un modo que no resulte arbitrario por completo, de manera que se obtenga una cifra a partir de los tres determinantes del dominio? Sin duda, no puede defenderse ningún método de ponderación a priori a partir de bases teóricas. Cualquier opción de ponderación resultaría arbitraria y, por tanto, indefendible. Más adelante muestro que las proyecciones no se ven afectadas por el método de ponderación, por lo que éste debería verse más como medio para simplificar el seguimiento del dominio entre países y a lo largo del tiempo que para expresar un juicio definitivo sobre los determinantes del mismo. A continuación, se adoptan dos métodos de ponderación distintos con fines ilustrativos, y ambos cuentan con algunos apoyos externos.

Esos métodos de ponderación se basan, respectivamente, en el precedente del FMI y en el trabajo sobre el estatus de moneda de reserva que se desarrolla en el capítulo siguiente. Si se observa la actual fórmula del FMI y se ignora la variable que capta las fluctuaciones en los flujos de divisas (que es menos relevante para un índice de poder más amplio), se aprecia que las ponderaciones son de 0,3 para un PIB acumulado a tipos de cambio de mercado, 0,2 para un PIB acumulado a tipos de cambio de PPA, 0,3 para flujos de divisas y 0,05 para reservas de oro (que ha sido un indicador histórico del estatus de acreedor). Pasando por alto, de momento, la distinción entre los dos modos distintos de medir el PIB, y recalibrando las ponderaciones para que reflejen la exclusión de la variable de las fluctuaciones para garantizar que la suma dé cero, se ve que la fórmula del FMI asigna una ponderación (tras el redondeo oportuno) de 0,6 para el PIB, del 0,35 para la actividad comercial y del 0,05 para el estatus de acreedor/deudor.[22] Se trata del primer grupo de ponderaciones (con la ligera diferencia de que, dentro de un mismo

tamaño económico, el PIB a tipos de cambio de mercado y de PPA se calculan igual), que podría denominarse «ponderaciones del FMI».[23]

El segundo grupo de ponderaciones deriva del capítulo siguiente, que aborda la cuestión de las monedas de reserva. El comercio, el PIB y el estatus de acreedor/deudor neto son determinantes importantes para alcanzar el estatus de moneda de reserva. Es interesante destacar que las cifras arrojan un método de ponderación de las variables que es muy similar al aplicado por el FMI, con la diferencia de que la actividad comercial y el PIB cambian de posición en cuanto a su importancia. Así, un sistema de ponderación alternativo —«la ponderación de la moneda de reserva»— derivado de lo que se expone en el siguiente capítulo arroja ponderaciones de 0,6 para el comercio, 0,35 para el PIB (dividido a partes iguales entre las medidas basadas en el mercado y las basadas en la PPA) y 0,05 para el estatus de acreedor neto.[24] Resulta sorprendente, y tranquilizador, que las ponderaciones para el estatus de acreedor neto sean prácticamente idénticas entre el análisis de la moneda de reserva y el procedimiento de ponderación del FMI.[25]

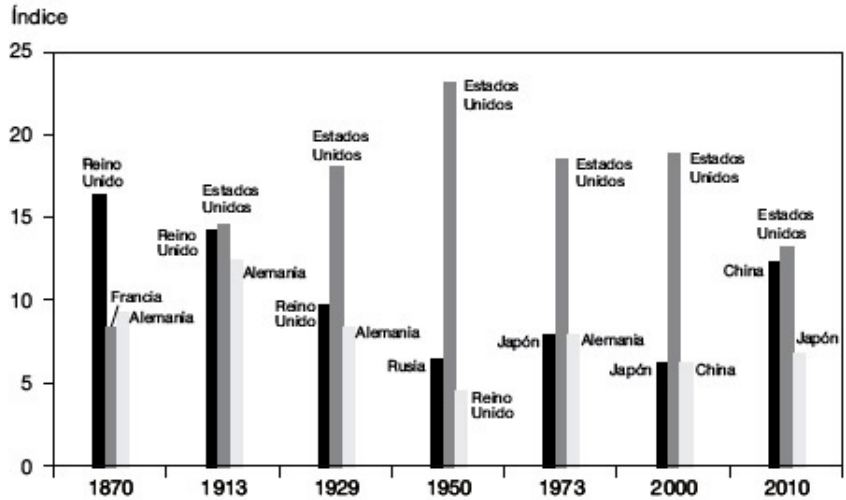
Una vez creado el índice, ¿coincide el dominio económico en el pasado que éste arroja con lo que, a nivel general, conocemos de la historia? Para determinarlo, la siguiente sección se concentra en una tercera —e histórica— validación para la cuantificación del dominio económico.

Resultados: dominio económico en el pasado

El índice de dominio económico se calcula para los años siguientes: 1870, el punto culminante del imperialismo británico; 1913, justo antes del inicio de la primera guerra mundial; 1929, inmediatamente antes de la inestabilidad económica y la agitación política; 1950, tras las consecuencias de la segunda guerra mundial, y 1973, 2000 y 2010.[26] El índice se calcula para ocho países que, o bien han concentrado poder en el pasado, o bien han competido por alcanzarlo: el Reino Unido, Estados Unidos, Francia, Alemania, Japón, Rusia, China e India.

El índice de las tres principales potencias en un momento dado se expone en las figuras 2.3 y 2.4. La diferencia entre ambas tiene que ver con las ponderaciones: la figura 2.3 usa las ponderaciones modificadas del FMI y la 2.4, las ponderaciones que provienen del análisis de la moneda de reserva que se desarrolla en el capítulo 3. El índice parece reflejar ampliamente la historia del dominio desde 1870.

Figura 2.3
Índice de dominio económico entre 1870 y 2010
para los tres primeros países, usando ponderaciones del FMI



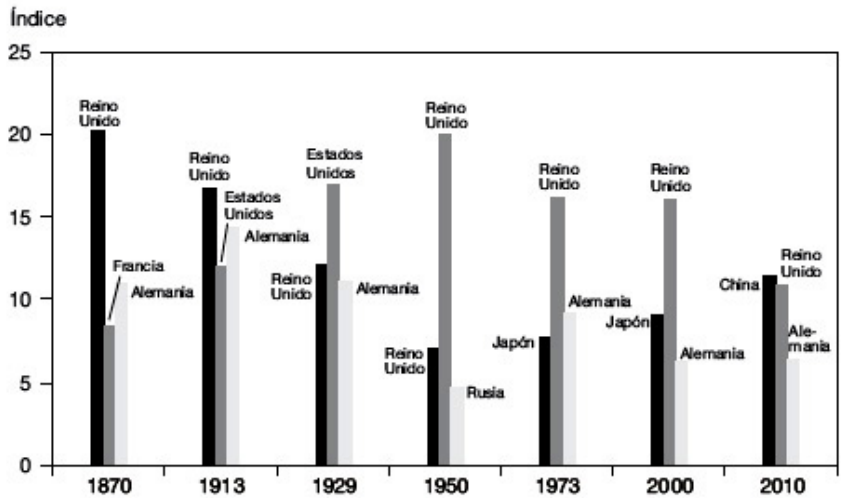
Nota: Este índice es una media ponderada de aportación de un país al PIB mundial, al comercio y a las exportaciones mundiales netas de capital. El índice va del 0 al 100% (para los acreedores), pero podría asumir valores negativos para los deudores. Las ponderaciones para este gráfico son 0,6 para el PIB (dividido a partes iguales entre el PIB medido a tipos de mercado y a tipos basados en la PPA, respectivamente), 0,35 para el comercio y 0,05 para exportaciones netas de capital.

Fuente: Cálculos del autor.

En 1870, el Reino Unido era la potencia dominante (valor del índice, entre el 15 y el 20%) y su poder era sustancialmente mayor que el de sus rivales inmediatos, Alemania y Francia (Estados Unidos, en aquel momento, no figuraba entre los tres primeros países del índice). En el caso del Reino Unido, «imperio» equivalía a «dominio»: a principios del siglo XX, una isla con menos del 5% de la población mundial controlaba casi el 25% de la superficie de la tierra y de su población. *Imperio* significaba, claro está, que el Gobierno y la administración controlados por el Reino Unido se extendían al comercio, las finanzas y la moneda. Se pone de manifiesto que el elevado valor del índice asignado al Reino Unido deriva de haber sido un exportador dominante —que acumulaba casi el 25% de las exportaciones mundiales, lejos del 13% de Alemania, su más cercano competidor—, un país muy rico —un 25% más rico que Estados Unidos y un 50% más que Alemania y Francia— y un acreedor neto fundamental —que hacía posible el 50% de las exportaciones mundiales de capital—. Dicho en pocas palabras, el Reino Unido era dominante en todos los atributos económicos.[27] Además, durante ese

mismo periodo el Reino Unido pasó a fijar el patrón del sistema monetario internacional. Un número creciente de países que se regían por un patrón bimetálico o que operaban en plata empezaron a cambiarse al patrón oro a finales del siglo XIX, que era, de facto, un patrón libra esterlina, porque la libra estaba vinculada formalmente al oro desde 1821.[28] Estados Unidos adoptó el patrón oro, de facto, en 1873.

FIGURA 2.4
Índice de dominio económico entre 1870 y 2010 para los tres primeros países, usando las ponderaciones de la moneda de reserva



Nota: Este índice es una media ponderada de aportación de un país al PIB mundial, y de las exportaciones mundiales netas de capital. El índice va del 0 al 100% (para los acreedores), pero podría asumir valores negativos para los deudores. Las ponderaciones para este gráfico son 0,6 para el comercio, 0,35 para el PIB (dividido a partes iguales entre el PIB medido a tipos de mercado y a tipos basados en la PPA, respectivamente) y 0,05 para exportaciones netas de capital.

Fuente: Cálculos del autor.

Hacia 1913, la brecha entre el Reino Unido y sus rivales más estrechos se había reducido drásticamente, y, en el caso de Estados Unidos, había desaparecido (en uno de los dos índices, Estados Unidos obtiene una posición superior). El índice del Reino Unido permanece aproximadamente inalterado, pero los de Estados Unidos y Alemania aumentan sustancialmente. Para entonces, el mundo ya no parecía unipolar en términos de fundamentos económicos.

Esa modificación operada entre 1870 y 1913 se produjo, en parte, a causa de los cambios de volumen y composición de la actividad comercial (la aportación del Reino Unido descendió unos seis puntos

porcentuales, mientras que la de Estados Unidos se incrementó en cuatro puntos) y, mucho más, a causa del aumento demográfico y el crecimiento económico estadounidenses. Esa combinación llevó al país a aumentar su aportación al PIB mundial en diez puntos porcentuales, de un 9 a un 19%, lo que coincidió con un ligero descenso de la aportación británica al tamaño económico mundial. El Reino Unido seguía siendo el principal acreedor neto, y su posición no había cambiado desde 1870.

Hacia el año 1929 ya se habían hecho evidentes cambios aún mayores. La posición entre el Reino Unido y Estados Unidos se había invertido de manera espectacular, y Estados Unidos se había convertido en la potencia dominante, con un índice de dieciocho, muy superior a los trece puntos obtenidos inmediatamente antes de la primera guerra mundial. El índice del Reino Unido se había reducido de dieciocho a once puntos en 1913. Si bien ese cambio se debió, en parte, al avance rápido e inexorable de Estados Unidos en tanto que generador de riqueza y comercio, los flujos de capital netos se trastocaron profundamente. Estados Unidos pasó a ser un gran acreedor neto, mientras que el papel del Reino Unido como acreedor disminuyó. Barbara Tuchman capta esa transición hacia el auge de Estados Unidos, que desde la primera guerra mundial se había convertido, según sus palabras, en «el granero, el arsenal y el banco» de Europa.

En 1950 el panorama se había alterado más drásticamente aún. Estados Unidos se había convertido en la potencia económica hegemónica mundial, sin rivales cercanos. El índice para el país se eleva hasta alcanzar entre los veinte y los veinticinco puntos (dependiendo de las ponderaciones), mientras que el de su competidor más próximo, Rusia, se mantiene en los siete. Estados Unidos representaba el 27% del PIB global; se había convertido en la mayor potencia comercial, con una actividad equivalente al 15% del comercio mundial. Además, era el mayor exportador mundial de capital. El drástico declive en las fortunas en el Reino Unido se debió, en gran parte, a su conversión en un gran deudor neto como consecuencia de la segunda guerra mundial. Así perdió el estatus de acreedor neto que había ostentado entre finales del siglo XIX y principios del XX. El sol se había puesto en el Imperio británico, y el fiasco del canal de Suez de 1956 asomaba en el horizonte. La hegemonía estadounidense se mantuvo entre las décadas de 1970 y 1980.

Hacia 1990, Japón empezaba a representar un desafío para el dominio de Estados Unidos (Rusia se había desvanecido) por la

fortaleza de su situación comercial (que representaba el 7,5% del comercio mundial) y su creciente estatus de acreedor neto. Estados Unidos seguía siendo la mayor economía y el principal agente comercial, pero el gran cambio era que había empezado a convertirse en un deudor neto considerable. El índice de dominio económico para Estados Unidos disminuye hasta los dieciséis puntos, mientras que el de sus competidores, Japón y, cada vez más, China, empieza a aumentar. El mundo todavía es unipolar, pero ya no tanto como en las cuatro décadas anteriores.

Hacia 2010, el desafío japonés se había difuminado, y China, hoy, parece en ascenso. En consonancia con la experiencia histórica, el dominio económico de China se basa en el rápido crecimiento de su PIB y su actividad comercial, así como en su dominio financiero, vinculado a grandes superávits por cuentas corrientes. Según la ponderación que se le aplique, el índice de China es cercano al de Estados Unidos, o incluso lo supera. Y, por supuesto, la gran diferencia entre China y algunos de los aspirantes históricos al estatus de superpotencia económica es que la demografía juega, abrumadoramente, a su favor. China es tan grande como Estados Unidos en términos de tamaño económico. Pero Estados Unidos es un gran deudor neto, mientras que China es un gran acreedor neto.

Una vez cuantificado y validado el dominio económico, en el siguiente capítulo abordaré la cuestión del dominio monetario.

3

CUANTIFICAR EL DOMINIO DE LA MONEDA

> «La moneda de un país que sea importante en los mercados mundiales será una mejor candidata a convertirse en dinero internacional que la de un país más pequeño.»
>
> PAUL KRUGMAN (1994)

Una de las expresiones icónicas del dominio económico de un país es su moneda. Incluso si los beneficios de contar con una moneda dominante son cuestionables, los países y sus Gobiernos parecen valorar ese estatus. Algunos de esos beneficios podrían ser psicológicos, como lo atestigua, por ejemplo, la insistencia del arzobispo de Canterbury: «Quiero el busto de la reina en los billetes…» (Goodhart, 1995). Otros podrían ser políticos, como, por ejemplo, cuando el Reino Unido intentó salvar algo de su prestigio perdido con un nuevo estatus postimperial a través de la moneda. El primer ministro Harold Wilson dijo, en 1964, que «dar la espalda a la zona de la libra esterlina sería un golpe para la Commonwealth y para todo lo que ésta representa».[1]

Incluso si el estatus de moneda de reserva no se busca para la moneda propia, como mínimo los países parecen lamentar el dominio de las monedas de otros. Ello puede deberse a la percepción de que son otros los que obtienen algún beneficio. Charles de Gaulle, por ejemplo, se quejaba amargamente del uso privilegiado que hacía Estados Unidos de sus dólares, que sólo él podía emitir, en lugar de pagar enteramente con oro, que tiene un valor real, debe ganarse para poseerse y no puede transferirse a otros sin riesgos y sacrificios (citado en Frieden, 2006, 345).

La versión actual del debate sobre la moneda, que sigue vivo, se centra en el destino del dólar, que vuelve a estar sobre la mesa. Las cuestiones relacionadas con las monedas de reserva han obsesionado periódicamente a los economistas, sobre todo en dos circunstancias. En primer lugar, cuando las políticas de la principal moneda de reserva (el dólar) amenazan con minar la confianza en ella (por

ejemplo, durante las décadas de 1960 y 1970), como captó la célebre metáfora del presidente francés Georges Pompidou: «No podemos mantener eternamente como vara de medir una moneda nacional que no deja de perder valor. No puede esperarse que el resto del mundo regule su vida según un reloj que siempre atrasa» (citado en Frieden, 2006, 345). En segundo lugar, los asuntos relacionados con la moneda de reserva ocupan la actualidad cuando emerge algún rival potencial del dólar, como sucedió con el euro en la década de 2000.

Sin embargo, con idéntica periodicidad, el asunto cae silenciosamente en el olvido. Hoy en día la cuestión ha vuelto a aflorar con la crisis financiera global, y con una intensidad algo mayor a causa de la combinación de los dos factores mencionados. Primero, existe la idea de que la crisis la ocasionaron, en parte, unas políticas insensatas de Estados Unidos, avaladas por el papel de moneda de reserva del dólar, que permitió que la insensatez fuera financiada desde el exterior. Joseph Stiglitz (2009) defendió esta visión en su discurso de 2009 ante Naciones Unidas: «El sistema en que el dólar es la moneda de reserva desde hace tiempo se considera insostenible a largo plazo». La segunda razón tiene que ver con el auge de China y con el posible paso del renminbi a estatus de moneda de reserva, con la competencia que ello plantearía al dólar.

Dudas similares respecto al dólar surgieron en la década de 1960, y llevaron a la creación de derechos especiales de giro (DEG) a través del FMI. Pero en aquella época no había quien planteara desafíos al dólar. De hecho, los DEG fueron creados para adelantarse al temor —que no llegó a materializarse— de que hubiera una cantidad de dólares demasiado baja en relación con su creciente demanda. A principios de la década de 2000, el euro planteó un desafío al dólar, pero entonces no existía una crisis sistémica que creara temor respecto del statu quo. Hoy la preocupación respecto a la fortaleza económica y las políticas de Estados Unidos coincide con la emergencia de un rival potencial, lo que torna más relevantes las discusiones sobre la moneda de reserva y el destino del dólar.

La reciente crisis económica ha llevado a algunos —entre ellos, como es sabido, al gobernador del Banco del Pueblo de China— a cuestionar la legitimidad y efectividad del dólar como moneda internacional de reserva. Se han producido llamamientos a fortalecer el papel de las monedas reales —como el euro—, las monedas artificiales —como los DEG— o ambas, como alternativas al estatus dominante del dólar.

La cuestión que se aborda aquí no es la que suele tratarse normativamente en relación con la composición y configuración

deseables de la moneda de reserva, sino que su planteamiento es positivo: ¿los cambios en la economía mundial llevarán a (o vendrán acompañados de) algún cambio del estatus de las distintas monedas que provoque la aparición de una nueva moneda internacional de reserva? En concreto: ¿es posible que el dólar se vea eclipsado en su papel de moneda de reserva sin rival, o que, al menos, sea relegado como una más entre dos o tres monedas, y que compita con ellas por el estatus de moneda de reserva? Es más: ¿es posible que el renminbi se convierta en una de esas dos o tres, o que incluso destaque entre ellas? Este capítulo presenta algunos resultados novedosos sobre aquello que determina el estatus de moneda de reserva. Dichos resultados conforman la conclusión expuesta en el capítulo 5, en el que se realiza una proyección sobre el futuro económico y el dominio monetario.

Definición

Antes de responder a las preguntas planteadas, es necesario definir qué es una moneda de reserva, y evaluar los beneficios (y los costes) de ser moneda de reserva internacional. Paul Krugman (1984) y Menzie Chinn y Jeffrey Frankel (2008) nos proporcionan una versión útil y concisa: una moneda internacional es, sencillamente, aquella que se usa fuera del país de la que es propia. Cuanto mayor sea su uso, más acredita merecer la denominación de moneda de reserva. Los Gobiernos extranjeros o los agentes privados extranjeros prefieren usar la moneda de otro país a causa de las tres funciones para las que ésta puede servir, tal como se resume en la tabla 3.1.

Aunque gran parte de la investigación sobre monedas de reserva internacional se ha centrado en las reservas de Gobiernos extranjeros, debe hacerse hincapié en que el estatus de moneda de reserva refleja el uso que de ella hacen no sólo los Gobiernos, sino también el sector privado en su actividad comercial y sus transacciones financieras.

A continuación se abordan las dimensiones cuantitativas de las reservas oficiales en moneda de reserva, pero merece la pena recordar algunas de las cifras básicas relacionadas con las dimensiones internacionales, o del sector privado, de dichas monedas de reserva.

Tabla 3.1
Papeles de la moneda internacional

Función	Uso por parte de los Gobiernos	Uso por parte de los agentes privados	Requisitos deseables de los países emisores de moneda de reserva
Almacén de valor (permite que las transacciones sean realizadas durante periodos largos y salvando distancias geográficas).	Reservas internacionales.	Las monedas extranjeras se convierten en sustitutos de las monedas nacionales porque éstas son más susceptibles de inflación y volatilidad. En casos extremos, una moneda extranjera puede convertirse incluso en moneda de curso legal.	Inflación baja y estable; moneda relativamente fuerte y estable; mercados financieros sólidos en los que exista liquidez, y abiertos a los extranjeros.
Medio de intercambio (evita las ineficiencias del trueque).	Vehículo para la intervención en el cambio de moneda.	Medio de pago. Facturación de la actividad comercial y las transacciones financieras.	Gran porción global de la producción y la actividad comercial y financiera; mercados financieros sólidos, en los que exista liquidez, y abiertos a los extranjeros.
Unidad de contabilidad (facilita la evaluación y el cálculo).	Anclaje para fijar la moneda local.	Denominación de la actividad comercial y las transacciones financieras.	Gran porción global de la producción, la actividad comercial y la financiera.

Fuentes: Adaptación por Kenen (1983) y Ferguson (2008).

Entre 1860 y 1914, casi el 60% del comercio mundial se denominaba en libras esterlinas, a pesar de que el Reino Unido representaba el 30% de ese comercio mundial (Schenk, 2010a). Más recientemente, durante el dominio del dólar, el 45% de los títulos de deuda se han emitido en dólares (hasta 2008), el dólar se ha usado en el 86% de todas las transacciones entre países (hasta 2007) y sesenta y seis países han usado el dólar para su anclaje cambiario (hasta 2008). El 70% o el 80% de la actividad comercial de muchos países se denomina en dólares, el precio del petróleo y la mayoría de los bienes se calcula en dólares y, en el tenebroso mundo del crimen y las transacciones ilegales, «el dólar sigue mandando» (Eichengreen, 2010). En cierto sentido, podría decirse que las iniciativas del sector

privado son las que en el fondo determinan el estatus de moneda de reserva.[2]

Beneficios y costes del país que emite la moneda de reserva

Los países muestran cierta ambivalencia en relación con sus monedas de reserva, porque, al estatus de moneda de reserva, van asociados tanto beneficios como costes.

Beneficios

Conveniencia para los residentes en el país

Los exportadores, importadores, prestamistas y prestatarios de un país pueden operar en su moneda, y no en otras extranjeras. Así, los costes de las transacciones derivados de obtener otra moneda y los costes psicológicos de tener que convertir una moneda doméstica en extranjera se reducen o eliminan. Cuando un turista estadounidense viaja al extranjero, a menudo y en muchos países puede adquirir bienes y servicios en dólares, porque éstos son ampliamente aceptados o se intercambian fácilmente por la moneda local. Un turista tailandés, por su parte, deberá desplazarse hasta un banco para obtener la moneda local para sus gastos. Para los bancos y otras entidades financieras, también puede existir cierta ventaja en cuanto a costes por el hecho de operar en la moneda propia: cuando las transacciones se denominan en dólares, los agentes económicos extranjeros tienen que volver a convertirlos en sus monedas locales para entender la transacción. En cambio, los agentes estadounidenses se evitan el engorro de realizar dicha conversión. En general, se trata de algo parecido a la ventaja de comunicarse con los demás en la lengua propia.

Señoreaje o privilegio exorbitante en épocas buenas

La ventaja derivada de que en otros países los ciudadanos acumulen —o deseen acumular— la moneda de uno coincide con una definición de señoreaje muy acotada, citada por el columnista Thomas Friedman:

> Estados Unidos tiene una ventaja de la que gozan muy pocos países: imprime billetes con efigies de George Washington, Benjamin Franklin y Thomas Jefferson. Esos rectángulos de papel verde se llaman «dólares». Los

> estadounidenses entregan esos papeles verdes a personas de todo el mundo, y esas personas les dan a cambio automóviles, pasta, equipos de música, desplazamientos en taxis, habitaciones de hoteles y toda clase de bienes y servicios. Siempre y cuando se pueda seguir persuadiendo a los extranjeros de que acumulen esos dólares, ya sea bajo sus colchones, en sus bancos o haciéndolos circular ellos mismos, los estadounidenses seguirán cambiando papeles verdes por bienes durables.[3]

Pero, según una definición más amplia, señoreaje —y, de hecho, lo que constituye el núcleo del estatus de moneda de reserva, también conocido como «privilegio exorbitante», expresión acuñada por Charles de Gaulle y su consejero Jacques Rueff— es la capacidad de tomar prestadas en el extranjero grandes cantidades de dinero, de manera barata y en la moneda propia, sobre todo al tiempo que se obtienen, simultáneamente, devoluciones muy elevadas por las inversiones (incluidas las inversiones directas extranjeras —IDE—) realizadas en otros países.[4]

Aunque las pruebas empíricas no son inequívocas, el privilegio exorbitante puede interpretarse como la capacidad de mantener a salvo grandes déficits por cuenta corriente —y, por tanto, grandes deudas emitidas en la moneda propia a bajos tipos de interés— a sabiendas de que los demás estarán dispuestos a financiarlos en virtud del estatus especial de la moneda.

Señoreaje o privilegio exorbitante en épocas malas

Tan importante como un beneficio, o incluso más, podría ser la atenuación de los costes en tiempos de crisis financiera. Contar con una moneda de reserva podría implicar un menor coste de los intereses y un mayor acceso al mercado de capitales de lo que, en otras condiciones, se produciría durante una crisis. Ello evita los desplomes de moneda, y las turbulencias que suelen acompañar las crisis financieras graves. En la reciente crisis, Estados Unidos se benefició de esa huida a valores refugio, lo que implicó que los mercados no empezaran a cobrarse la probabilidad de impago.

Poder político y prestigio

Que la moneda propia sea también moneda de reserva tiende a conferir poder y prestigio. Ya se ha expuesto el ejemplo de ser capaz de inyectar liquidez anticíclica, sobre todo durante una crisis, y el poder y la influencia potencial que se derivan de ello. La pérdida gradual del estatus de moneda clave que sufrió el Reino Unido

coincidió con su pérdida paulatina de preeminencia militar y política. Los dos ejemplos descritos en el capítulo 2, el de Panamá y el de la Cuba precastrista, atestiguan el poder derivado de disponer de una moneda de reserva.

Costes

No privilegio, sino maldición exorbitante

El señoreaje presenta también una cruz. El hecho de que una moneda se considere especial hace que resulte atractivo conservarla, lo que lleva a un aumento de la demanda y hace que ésta se aprecie. En consecuencia, las exportaciones se vuelven menos competitivas en los mercados mundiales. C. Fred Bergsten (1975, 2009) ofrece una versión más cruda de esta maldición. Según él, la capacidad de financiar más fácilmente los déficits por cuenta corriente puede llevar a una gestión irresponsable del Gobierno y del sector privado, que contribuiría a la inestabilidad financiera. La experiencia de Estados Unidos en la reciente crisis financiera global es un caso ilustrativo. El argumento es que los grandes déficits por cuenta corriente —que derivaban, en parte, del estatus de moneda de reserva— provocaron grandes entradas de capital y la obtención de dinero barato y fácil, lo que, combinado con una regulación laxa, condujo a conductas indignas y plantó las semillas de la crisis. Así, el estatus de moneda de reserva podría haber sido la soga que permitió a Estados Unidos ahorcarse a sí mismo, a causa de la financiación barata que facilitaba.

Vulnerabilidad a partir del privilegio exorbitante

El privilegio exorbitante también crea vulnerabilidad a las acciones externas de quienes han adquirido activos estadounidenses. Se dice que China ejerce cierta presión sobre Estados Unidos por su capacidad para vender su gran acumulación de pagarés del Tesoro estadounidense. Muchos de los países del bloque de la libra esterlina, tras la segunda guerra mundial, se hallaban en una posición que los llevó a vender sus reservas de libras, lo que creó inestabilidad y complicó la gestión macroeconómica británica. Como ya se abordó en el capítulo 2, en 1966 Malasia, que poseía el 14% de las obligaciones netas de la zona de influencia de la libra, fue capaz de amenazar con venderlas y desestabilizar la moneda como modo de repeler la presión política de Gran Bretaña, que pretendía que Malasia se integrara monetariamente a Singapur.

Carga de responsabilidad

Ésta es la otra cara de la moneda del poder derivado de contar con un estatus de moneda de reserva. Las autoridades monetarias del país con la moneda internacional dominante pueden tener que plantearse los efectos de sus acciones sobre los mercados mundiales, en lugar de ser libres para dedicar su política monetaria exclusivamente a sus objetivos internos. Edwin Truman (2007) considera probable que la Reserva Federal bajara los tipos de interés más de lo que lo habría hecho en otras circunstancias durante la segunda mitad de 1982 y, de nuevo, a finales de 1988, en respuesta a los problemas de deuda internacional que existían en Latinoamérica y en otros lugares. Estados Unidos también se ha mostrado reacio a la dolarización de otros países (Argentina) por temor a tener que aceptar cualquier carga de responsabilidad, aunque ésta fuera sólo implícita.

El mejor ejemplo de los costes derivados de contar con un estatus de moneda de reserva lo aporta la experiencia de la libra esterlina. Susan Strange (1987) sostiene que para preservar el papel internacional de la libra hicieron falta un mayor gasto militar y tipos de interés más altos para mantener fuerte la libra. Esto fue en detrimento de la competitividad en las exportaciones. Tras la segunda guerra mundial, el Reino Unido optó en diversas ocasiones, entre 1949 y 1967, por no devaluar su moneda, en parte por temor a que la iniciativa destruyera el área de influencia de la libra y pusiera en peligro la Commonwealth. Durante la crisis de Suez, parte de la vulnerabilidad del Reino Unido derivó de su voluntad de evitar los efectos de una devaluación de la libra esterlina en los países de su área de influencia, es decir, en los restos de su imperio.

Prerrequisitos «costosos»

Un punto en el que no se ha hecho suficiente hincapié y que se halla en el fondo del dilema de China sobre la eventual elevación de su moneda a estatus de moneda de reserva —o, más bien, sobre si permitir que su moneda sea elevada a dicho estatus— tiene que ver con la dureza de una serie de requisitos. Para alcanzar el estatus de moneda de reserva hace falta, sine qua non, la apertura de los flujos de capital y la eliminación de la represión financiera interna. Dicho en pocas palabras, para que una moneda se convierta en moneda de reserva debe ser accesible a los extranjeros, sobre todo para que éstos compren activos en el país que emite esa moneda. Pero una estrategia

de crecimiento interno que se basa en el mantenimiento de una tasa de cambio infravalorada y en la generación de un crecimiento rápido de las exportaciones es difícil de sostener cuanto más se abre un país a los flujos de capital: cuando los extranjeros adquieren activos de un país, ello lleva al aumento de las entradas de capital, lo que a su vez conduce a un fortalecimiento de la moneda y a una pérdida de competitividad de las exportaciones. Así pues, en el caso de China, se da una tensión entre la estrategia de crecimiento potenciado por las exportaciones —que exige negar a los extranjeros la capacidad de adquirir activos chinos— y la promoción del estatus de moneda de reserva —que conlleva permitir un acceso de los extranjeros, sin restricciones, a la adquisición de activos chinos.

Breve historia

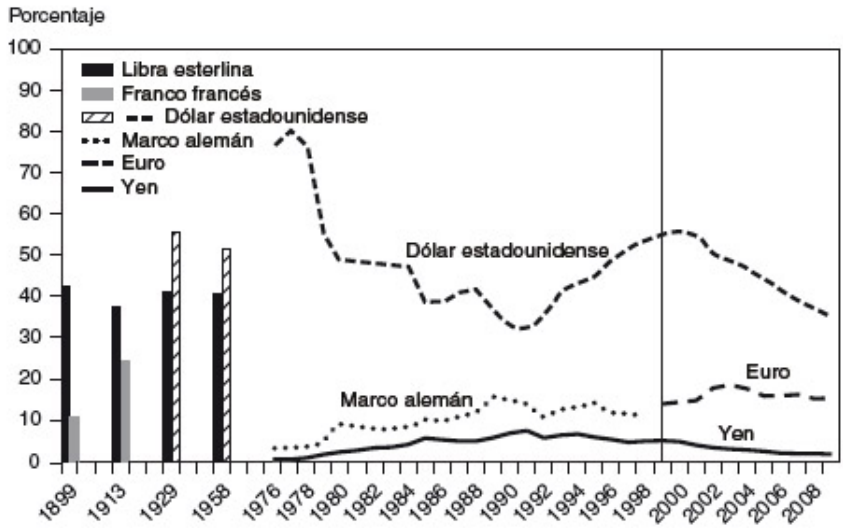
Un modo de responder a la pregunta sobre los cambios en el estatus de moneda de reserva, sobre todo en relación con el dólar y el renminbi en el futuro, es recurrir a la historia. ¿Qué países han gozado históricamente de estatus de moneda de reserva, y cuándo y por qué se produjeron transiciones significativas?

La figura 3.1 señala las reservas de las tres primeras monedas de reserva en momentos determinados de la historia, entre 1899 y 2009. Hasta el fin de la segunda guerra mundial nunca existió una sola moneda de reserva. El análisis de Peter Lindert (1969) mostró que, en el periodo anterior a la guerra, la libra esterlina era la moneda de reserva dominante, pero en ningún caso hegemónica. Según sus cálculos, en 1913 la libra esterlina agrupaba el 38% de todas las reservas de divisas, mientras que las porciones comparables del franco francés y el marco alemán suponían un 24% y un 13%, respectivamente. En 1899, las cifras de estos tres países eran, respectivamente, el 43%, el 11% el 10%. Las reservas en otras divisas eran muy abundantes en regiones comercial y financieramente vinculadas a Francia (por ejemplo, Rusia) y Alemania.

El dólar hizo su primera aparición como moneda de reserva en los años de entreguerras. En este periodo, la libra y el dólar sumaban aproximadamente una porción igual de los fondos en divisas. Aunque el dólar superó a la libra a mediados de la década de 1920 (según Barry Eichengreen y Marc Flandreau, 2008), volvieron a intercambiarse el primer puesto después. En 1931, cuando la libra esterlina abandonó el patrón oro como consecuencia de sus graves problemas económicos, las reservas en libras disminuyeron. Pero, cuando el dólar también abandonó el patrón oro, se produjo cierto

regreso a la libra.

FIGURA 3.1
Fondos en divisas de reserva



Nota: Los fondos se expresan como aportación de una moneda a los fondos mundiales de reservas en divisas extranjeras. Parte de las reservas en divisas extranjeras no pueden ser asignadas a unas divisas concretas, por lo que la aportación se expresa en términos de los fondos totales que sí pueden ser asignados.

Fuentes: Eichengreen y Flandreau (2008); Lindert (1969); Kennedy (1989); Triffin (1961), y el FMI, base de datos de la Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (FMI COFER).

Tras el establecimiento del sistema de Bretton Woods en 1945, el dólar se convirtió de facto en el activo de reserva (a pesar de que las monedas seguían denominándose con base en el oro) y pasó a disfrutar de un estatus casi de monopolio. Las monedas europeas, incluida la libra esterlina, no lograron la convertibilidad con el oro hasta 1958. Pero ese dominio del dólar no queda del todo reflejado en los datos a causa de la persistencia de la libra como moneda de reserva. Según estimaciones de Robert Triffin (1961), la aportación de la libra esterlina a las reservas de divisa extranjera fue superior a la del dólar hasta 1954 (27% y 26%, respectivamente); a partir de entonces, la aportación del dólar aumentó constantemente y alcanzó el 65% en 1973. En cuanto a otras medidas de reservas (por ejemplo, activos extranjeros líquidos), el dólar ya había adelantado a la libra en 1945.[5]

La gran proporción de libras esterlinas tras la segunda guerra mundial puede llamar a engaño, porque muchas —si no la mayoría— de las reservas las acumulaban países —principalmente colonias

británicas— de la zona de influencia de la libra. Cuando estalló la contienda, los países del bloque de la libra pertenecientes al Imperio británico acordaron proteger el valor externo de su moneda, y lo hicieron, esencialmente, extendiendo crédito a Gran Bretaña y aceptando pagarés con denominación de libras. Así, se aprobó una ley en todo el imperio que formalizaba la inclusión de los países del bloque de la libra en una sola área de control de cambio.

Como consecuencia de ello, los balances en libras quedaron bloqueados y sólo se pudieron usar para comprar bienes británicos. Que la libra era, de hecho, una moneda reducida, con su estatus elevado mantenido por aquellas medidas dictadas en la zona libra, lo demuestran los acontecimientos de 1947. Cuando, como parte del Acuerdo Anglo-Estadounidense negociado por John Maynard Keynes tras la segunda guerra mundial, tuvieron que levantarse las restricciones al uso de la libra esterlina, los residentes en los países del área de la libra se apresuraron a convertir sus libras en dólares para adquirir bienes estadounidenses. La consiguiente pérdida de casi el 40% de las reservas del Reino Unido (mil millones de dólares de un total de dos mil quinientos) condujo rápidamente a la reinstauración de las restricciones a la convertibilidad de la libra (Eichengreen, 2010).

La posesión de divisas extranjeras como reservas empezó a resultar atractiva a partir de la década de 1960, a medida que los países europeos relajaban gradualmente sus controles cambiarios para transacciones de cuentas de capital y que Estados Unidos empezaba a generar inflación y a imponer unas restricciones *ad hoc* sobre salidas de capital a fin de proteger la balanza de pagos.[6] Ello condujo al desarrollo del mercado euro-dólar. El marco alemán y el yen japonés empezaron a tener un papel más destacado en tanto que activos oficiales de reserva a partir de la década de 1970, según datos del FMI, con la correspondiente pérdida de peso del dólar.

Desde principios de la década de 1990, el dólar ha iniciado un retroceso y el euro —desde su introducción en 1999— ha incrementado su aportación a los fondos de reserva globales (figura 3.1). Sin embargo, durante gran parte del periodo posterior a 1973, el dólar ha representado una gran parte del total de las reservas en divisas del mundo.

En 1970, el FMI emitió una nueva moneda de reserva, el DEG. La iniciativa era una respuesta a la creencia divulgada en el análisis de Triffin (1961) de que se produciría una escasez intrínseca de liquidez internacional. La escasez se daría porque existía un límite en la cantidad que Estados Unidos —o cualquier centro emisor de moneda

de reserva— podía suministrar en su moneda al resto del mundo en respuesta a su demanda. Si existe demasiado suministro —como ocurrió en Estados Unidos a finales de 1960 y durante la década de 1970, lo que condujo a déficits por cuentas corrientes—, los extranjeros empiezan a perder confianza en la moneda y en su capacidad para mantenerse estable y conservar su valor. Y si Estados Unidos respondía reduciendo los déficits, entonces no habría suficientes dólares en el resto del mundo para engrasar el comercio y las finanzas. Así pues, la solución era crear un activo sintético de reserva, el DEG, para complementar el suministro de la moneda de reserva (y el oro).[7]

¿Qué determina el estatus de la moneda de reserva?

La tabla 3.1 relaciona los requisitos deseables para el país que emite la moneda de reserva con sus tres funciones clave. Para resultar un almacén de valor atractivo, el país emisor debería mantener una inflación baja y estable, así como un tipo de cambio también estable y relativamente fuerte. Para ser un buen medio de intercambio y para ejercer de unidad contable, una moneda de reserva debe ser ampliamente aceptada e intercambiada. Un país que sea grande en producción, comercio y finanzas verá, de manera natural, que con su moneda se realiza gran número de transacciones y, por tanto, será más probable que ésta sea ampliamente aceptada.

Se trata de un círculo que se alimenta a sí mismo: cuantas más transacciones se realizan con esa moneda, más incentivos existirán para usarla como medio de intercambio y unidad contable y, por tanto, más transacciones se realizarán con ella, y así sucesivamente.[8] Además, cuanto más profundos sean los mercados financieros de un país, y más liquidez proporcionen, más fácil resultará acumular dinero en esa moneda y, por tanto, más fácil será también pagar y acumular valor.

La unión de todos estos factores sugiere que todo análisis cuantitativo de los factores determinantes de una moneda de reserva debe incluir el tamaño de la economía de un país, su actividad comercial, su financiación externa, el desarrollo de sus mercados financieros, la confianza que los inversores tengan en la divisa como depósito de valor y lo extendido que esté su uso. Éste es el enfoque adoptado por Chinn y Frankel (2007).[9]

El análisis usado aquí —descrito con detalle en el apéndice 3A— se aleja de la literatura existente de dos maneras distintas, sobre la base de una perspectiva histórica de la cuestión. En primer lugar, abarca un

periodo de tiempo mucho más largo, entre 1900 y 2010, si se compara con las contribuciones existentes, que se centran en el periodo que se inicia después de 1973. En segundo lugar, se le aplica la navaja de Ockham para limitar la lista de factores determinantes a: 1) el tamaño relativo, por más que medido junto a tres dimensiones económicas —ingresos, comercio y financiación externa—, que son también los determinantes del dominio económico entendido de manera más amplia y abordado en el capítulo 2, y 2) la persistencia de la característica de autoalimentación de una moneda de reserva.

Krugman (1984, 274) proporciona una justificación para proceder a tal simplificación. Según él, los dos factores determinantes de una moneda de reserva son los siguientes: «Primero, la moneda de un país que es importante en los mercados mundiales será una mejor candidata a convertirse en dinero internacional que la de un país más pequeño. Segundo, el uso de una moneda como dinero internacional, en sí mismo, refuerza la utilidad de esa moneda, de modo que existe un elemento de causación circular». Frankel (1995) defiende lo mismo en cuanto al tamaño, aunque también afirma que las dimensiones que cuentan en los mercados mundiales nacen de la suma de la producción internacional de un país, su comercio y sus finanzas.

A continuación se abordan los hallazgos clave del análisis basado en un enfoque sencillo e histórico.

En primer lugar, existe una fuerte relación —estadísticamente comprobada— entre el estatus de moneda de reserva de un país, por una parte, y su aportación al PIB global y al comercio mundial, por otra.

En segundo lugar, existe una relación inequívoca pero menos fuerte entre el estatus de acreedor neto de un país y sus fondos en reservas.

En tercer lugar, el descubrimiento sorprendente es que esas tres variables juntas —que, según he defendido, son los determinantes clave del dominio económico entendido desde una perspectiva más general— dan razón de casi el 70% de la variación en fondos de moneda de reserva. Así, la economía de medios a la hora de explicar el estatus de moneda de reserva resulta acertada, como han sugerido Krugman y Frankel.

En cuarto lugar, un hallazgo asombroso —y que difiere algo de los resultados aparecidos en la literatura existente— es que el comercio parece ser un determinante mucho más importante en los fondos de moneda de reserva. Ello concuerda con la idea de que el estatus de moneda de reserva deriva, a su vez, del comportamiento del sector privado, es decir, que cuanto más desee el sector privado realizar

transacciones en una moneda en concreto, cuanto más la use, más probabilidades habrá de que ésta alcance el estatus de moneda de reserva. Los resultados sugieren que, si la aportación de un país al comercio mundial pasara, por ejemplo, del 10% al 15%, y el resto de las variables permaneciera inalterado, su parte de los fondos de reserva pasaría del 20% al 37%. Por el contrario, si la aportación de un país al PIB mundial aumentara con la misma magnitud, su proporción de reservas pasaría de un 20% a un 30%, aproximadamente.

Finalmente, el análisis estadístico sugiere que Estados Unidos actualmente está jugando por encima de sus posibilidades, lo que no le sucedía hace un decenio. Dadas las bases estadounidenses en PIB, comercio y estatus de acreedor neto, su parte en los fondos de reserva es sustancialmente superior a lo que debería ser. Este hallazgo puede generar complacencia o alarma. Complacencia, porque sugiere o refuerza el hecho de la persistencia y la ventaja del primero en mover ficha. Una vez que una moneda queda fijada como activo de reserva, descabalgarla de su lugar de privilegio resulta difícil. Pero ese hallazgo también podría constituir una fuente de alarma, porque muestra que los fundamentos operan en contra de la moneda y que, una vez que se produzca algún factor desequilibrante, el abandono del dólar podría ser rápido.

¿Qué ocurrirá? El Imperio británico estuvo asociado al dominio de la libra esterlina; la Pax Americana, al dominio del dólar. En la larga marcha desde las caracolas hasta el papel moneda (a través de la plata, el bimetalismo, el oro y la libra esterlina), ¿habrá de ver el mundo el dominio del renminbi? Regresaré a esta cuestión en el capítulo 5.

Apéndice 3A

UN ANÁLISIS DE REGRESIÓN DEL ESTATUS DE MONEDA DE RESERVA

Existe una extensa literatura que examina los factores determinantes del estatus de moneda de reserva.[10] Aquí se recurre a un análisis de regresión simple para relacionar las divisas de reserva con los tres determinantes clave a fin de establecer si existe alguna asociación acusada entre ellos. Los datos recopilados se refieren a las principales divisas de reserva desde 1899. El análisis se limita a las divisas de

reserva más importantes de cada periodo (libra esterlina, franco y marco antes de 1913; libra esterlina y dólar entre 1929 y 1958; dólar, franco, libra esterlina, yen y marco entre 1975 y 2000, y dólar, libra esterlina y euro desde entonces.)[11]

Los años seleccionados para el análisis se escogieron en virtud de la disponibilidad de los datos, y también porque la finalidad era estimar no tanto relaciones de alta frecuencia, sino relaciones a largo plazo. Así, los datos se escogieron para cada diez años, empezando por el periodo más reciente (1980, 1990, 2000 y 2009), y después para aquellos años de los que existía disponibilidad de datos (1900, 1919, 1929, 1958 y 1976). El mayor salto se da en el periodo que va de 1929 a 1958, porque los datos son menos claros, según Eichengreen y Flandreau (2008). Chinn y Frankel (2007), en cambio, estiman la relación de los datos anuales a partir de 1973. También incluyen un grupo de variables explicativas más expandido, incluidos diferenciales de inflación, depreciación y ratio de cambio de tendencia en el mercado cambiario. Tal como se discute en el presente capítulo, la especificación aquí es más parca, pues queda restringida al PIB, el comercio y el estatus de deudor/acreedor neto.

Un importante punto técnico extraído de Chinn y Frankel (2007) es el de especificar la variable de la izquierda. Ambos sugieren que la forma funcional que relaciona las reservas con los determinantes subyacentes no puede ser lineal, porque la variable dependiente (aportación a las divisas) está acotada entre 0 y 1. Sugieren usar una transformación logística que dé razón de esa limitación, que aquí se adopta. Así, la variable dependiente es log (parte/(1-parte)), donde «parte» se refiere a la parte de una divisa en los fondos globales de reservas. Esta forma funcional también capta la persistencia en los fondos de reserva, que Krugman (1984) y otros han considerado un determinante clave para los fondos de reserva.[12]

Así, entre los muchos determinantes sugeridos por Chinn y Frankel (2007), sólo dos se usan aquí: el tamaño y la persistencia. La decisión de prescindir de los otros se debe, en parte, a la limitada disponibilidad de los datos, pues no es fácil encontrar datos sobre la profundidad de los mercados financieros o cambiarios relativos al pasado. Y, en parte, también se debe al hecho de que, sobre largos periodos de tiempo, las diferencias entre países que cuentan con moneda de reserva en aspectos como la inflación (que afecta al atractivo de una moneda en tanto que depósito de valor), por ejemplo, no resultan tan significativas. Además, los resultados sugieren claramente que ignorar esos otros factores sería un gran problema, porque ese grupo limitado de variables parece dar razón de un

número sorprendentemente elevado de la variación en los fondos de divisas de reserva.

La tabla 3A.1 expone resultados sobre dos maneras de calcular fondos de reserva. En las primeras cuatro columnas, las reservas de cada moneda se expresan como aportación al total oficial de reservas; en las columnas 5-8, las reservas se expresan como parte de todas las reservas de cuyas denominaciones se da cuenta. Los resultados no varían de forma notoria entre las dos definiciones, salvo en que en la primera especificación la variable del estatus de acreedor neto resulta estadísticamente más significativa. Las columnas 1 y 5 incluyen todas las observaciones. La especificación, en todas las demás columnas, abandona la observación del Reino Unido en 1958, que, por razones que se abordan en el texto, es un dato atípico o *outlier*, porque la libra esterlina fue sostenida artificialmente con medidas políticas especiales. En las columnas 3 y 7, la observación de Estados Unidos en 2009 también se excluye.

Una advertencia sobre la interpretación de los resultados: mi muestra por construcción incluye sólo aquellas monedas que ya han alcanzado estatus de moneda de reserva, por lo que existe un sesgo en la selección. Habría que interpretar que los resultados sugieren algo sobre el mantenimiento relativo de las monedas una vez que éstas han alcanzado el estatus de moneda de reserva, y no necesariamente sobre su probabilidad de alcanzarlo. Los hallazgos se describen a continuación.

TABLA 3A.1 Determinantes de reservas, 1899-2009

Variable[a]	Parte de las reservas sobre la base de todas las reservas[b]				Parte de las reservas sobre la base de reservas asignadas[c]			
	1	2	3	4	5	6	7	8
Constante	-6,03	-6,18	-6,19	-6,19	-5,75	-5,89	-5,90	-5,90
	-9,14	*-9,46*	*-9,46*	*-9,31*	*-8,36*	*-8,54*	*-8,57*	*-8,43*
Parte del PIB mundial	11,37	12,87	12,67	12,67	13,85	15,24	14,99	14,99
	3,58	*4,52*	*4,42*	*4,35*	*3,61*	*4,24*	*4,09*	*4,02*
Parte del comercio mundial	22,13	20,84	20,56	20,56	21,95	20,76	20,39	20,39
	4,32	*4,18*	*4,08*	*4,01*	*4,14*	*3,92*	*3,83*	*3,77*
Parte del superávit de capital neto mundial	1,18	1,38	1,74	1,74	1,08	1,26	1,73	1,73
	1,37	*1,77*	*2,10*	*2,07*	*1,09*	*1,31*	*1,77*	*1,74*
Variable ficticia para EE. UU. en 2009				1,19				1,57
				3,23				*3,79*
R^2	0,62	0,67	0,66	0,67	0,63	0,67	0,67	0,68
Número de observaciones	33	32	31	32	33	32	31	32
Descripción de la muestra	Todos los países	Excluye RU en 1958	Excluye RU en 1958 y EE.UU. en 2009	Excluye RU en 1958	Todos los países	Excluye RU en 1958	Excluye RU en 1958 y EE.UU. en 2009	Excluye RU en 1958

a. La variable dependiente es logística de la parte de una divisa en reservas mundiales. La variable dependiente se refiere a divisas, mientras que las variables de la derecha se refieren a los países que emiten las monedas. Los estadísticos t se refieren en cursiva bajo los coeficientes.

b. El denominador de este cálculo es el total de fondos de reserva incluso en divisas que no pueden determinarse.

c. El denominador de este cálculo es el total de aquellas reservas cuya denominación de divisa puede identificarse.

Fuente: Cálculos del autor.

En primer lugar, existe una marcada relación estadística entre el estatus de moneda de reserva de un país, por una parte, y su participación en el PIB y el comercio mundiales, por otra. En las columnas 2-4 y 6-8, que son mis especificaciones preferidas, los

coeficientes de esas dos variables son significativos al 1% de nivel de confianza.

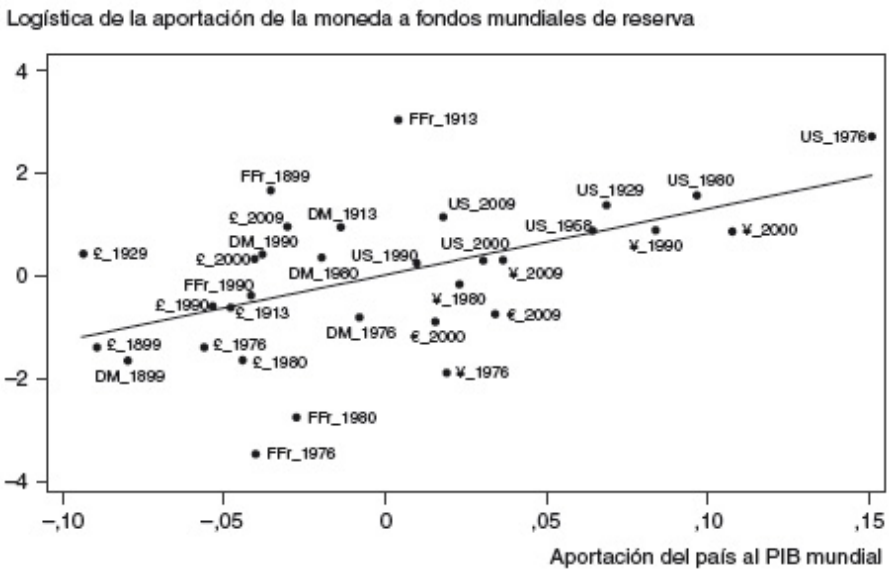
En segundo lugar, existe una relación inequívoca pero menos marcada entre el estatus de acreedor neto de un país y sus fondos en reservas. En la especificación de la columna 2, la variable de acreedor neto es significativa a un 10% de nivel de confianza, y al 5% de nivel de confianza en las especificaciones (columnas 3 y 7) que excluyen el dólar en 2009.

En tercer lugar, el hallazgo sorprendente es que esas tres variables —que, según he sostenido, son también los determinantes clave del dominio económico entendido en sentido más amplio—, juntas, dan razón del estatus de moneda de reserva. Juntas, explican casi el 70% de la variación de fondos en moneda de reserva. En Chinn y Frankel (2007), la proporción de la variación que se explica es alta, pero ello se debe a la presencia de la variable dependiente rezagada en el lado derecho de la regresión.

En cuarto lugar, una vez más aparece un resultado sorprendente —y algo distinto de los obtenidos por Chinn y Frankel—: el comercio parece ser un determinante mucho más importante para los fondos en moneda de reserva.[13] El coeficiente del comercio es sustancialmente mayor (entre el 35% y el 60%, dependiendo de la especificación de la tabla 3A.1) que el del PIB. En Chinn y Frankel (2007), el coeficiente del PIB también es significativo, pero su magnitud representa sólo una cuarta parte de la obtenida aquí, y los autores no consideran que la actividad comercial sea un factor estadísticamente determinante.

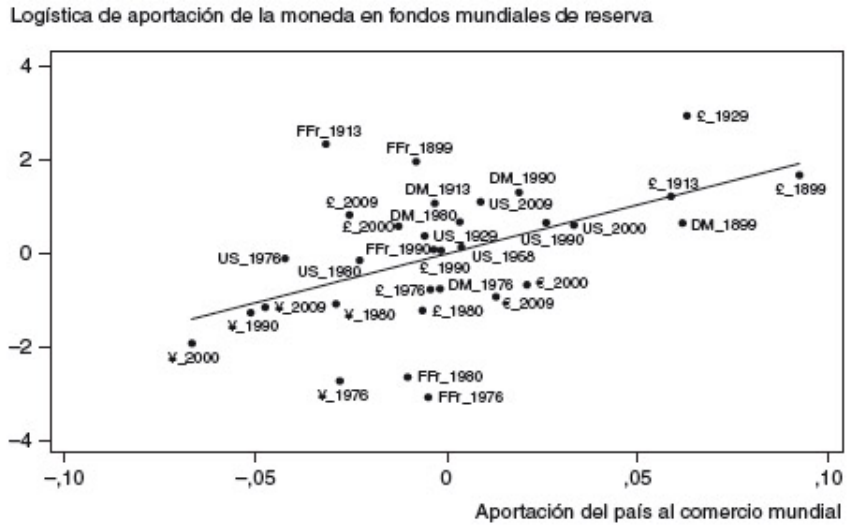
Las regresiones apuntan a que el dólar, actualmente, está compitiendo por encima de sus posibilidades. La regresión en las columnas 4 y 8 introduce una variable ficticia para el dólar en 2010. Se trata de una variable positiva y significativa al 1% de nivel de confianza, lo que, en esencia, quiere decir que, dados los elementos fundamentales de Estados Unidos en el PIB, su comercio y su estatus de acreedor neto, su parte de los fondos de reserva es sustancialmente mayor de lo que debería ser. En cambio, si una variable ficticia para el dólar estadounidense en el año 2000 se añade a la regresión, dicha variable no resulta significativa, lo que sugiere que los fondos de reserva en dólares estuvieron básicamente en línea con los fundamentos de 2000. Ha sido sólo en la última década cuando Estados Unidos ha competido en una categoría que no le correspondía.

Figura 3A.1
Relación entre moneda de reserva y PIB, 1899-2009



Las figuras 3A.1 a 3A.3 muestran las relaciones entre las divisas de reserva y sus tres principales factores determinantes, respectivamente. Estas figuras señalan la relación condicionada resumida en las regresiones (en la tabla 3A.1) entre la parte de los fondos de reservas y la aportación del país que usa esa moneda de reserva al PIB mundial (figura 3A.1), al comercio mundial (figura 3A.2) y a las exportaciones netas de capital (figura 3A.3). Esas figuras no son indicadores de una relación incondicionada; corresponden a las regresiones de la columna 2 de la tabla 3A.1. Cada observación denota una moneda y un año, por lo que resulta fácil ver en qué punto se encuentran las divisas en distintos momentos de relación con respecto a la media representada, en estas figuras, por una línea.

Figura 3A.2
Relación entre moneda de reserva y comercio, 1899-2009

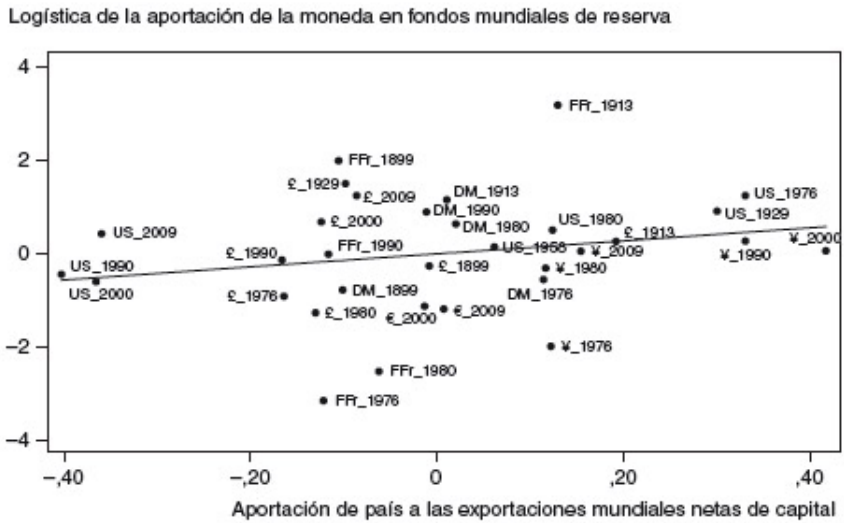


FF = franco francés, DM = marco alemán, US = dólar estadounidense, ¥ = yen japonés, £ = libra esterlina, € = euro

Nota: Los puntos de esta figura captan la relación condicionada entre la parte de los fondos de reservas y la aportación del país de la divisa al comercio mundial. Cada punto también muestra el año al que se refiere el dato. Los datos corresponden a la especificación de la columna 2 de la tabla 3A.1

Fuentes: Los datos provienen de Eichengreen y Flandreau (2008); Lindert (1969); Triffin (1961), y el FMI, base de datos de la FMI COFER.

Figura 3A.3
Relación entre moneda de reserva y estatus de acreedor neto, 1899-2009



FF = franco francés, DM = marco alemán, US = dólar estadounidense, ¥ = yen japonés, £ = libra esterlina, € = euro

Nota: Los puntos de esta figura captan la relación condicionada entre la parte de los fondos de reservas y la aportación del país de la divisa a las exportaciones mundiales netas de capital. Cada punto también muestra el año al que se refiere el dato. Los datos corresponden a la especificación de la columna 2 de la tabla 3A.1.

Fuentes: Los datos provienen de Eichengreen y Flandreau (2008); Lindert (1969); Triffin (1961), y el FMI, base de datos de la FMI COFER.

Modos alternativos de realizar proyecciones sobre el dominio de la moneda

¿Cómo puede este análisis de los factores determinantes del estatus de moneda de reserva usarse para realizar una proyección del momento futuro en que la divisa china alcanzará el dominio, tal como se describe en el capítulo 5? Yo lo hago de dos maneras, que podrían bautizarse, respectivamente, como enfoques de «nivel» y de «cambio». En el texto nuclear del capítulo 5 me centro en el primero, que se compone de los siguientes pasos. En primer lugar, a partir de los coeficientes de las regresiones descritas en la tabla 3A.1 para el PIB, el comercio y el estatus de acreedor neto, creo el índice de dominio económico para los distintos países, incluyendo a China. Este índice se muestra en la figura 2.4. Recurro a los valores históricos de este índice para el Reino Unido y Estados Unidos, y retrocedo en la historia para identificar el desfase entre el dominio económico estadounidense y el dominio del dólar. A continuación proyecto hacia el futuro el dominio económico de China y Estados Unidos (usando las mismas

ponderaciones para el PIB, el comercio y el estatus de acreedor neto), y posteriormente aplico el desfase histórico entre el dominio económico y el monetario para inferir el momento del posible ascenso del renminbi.

Un enfoque alternativo —el enfoque del «cambio»— sigue los siguientes pasos. Realizo una proyección de los cambios en PIB, comercio y participación en las exportaciones de capital entre 2010 y 2030 para Estados Unidos y la zona euro. Estas proyecciones, combinadas con los coeficientes de cada una de esas variables en el análisis de regresión de la tabla 3A.1, implican cambios en la tendencia de fondos de divisas en dólares y euros para 2030. La ecuación que ayuda a elaborar este análisis de proyección se describe en la nota al pie 12. Implícitamente asumo que la disminución de las reservas en dólares y euros en el total de los fondos de divisas se traducirá en un incremento de los fondos en renminbi.

4

FUERZAS MOTRICES DEL DOMINIO: CONVERGENCIA Y GRAVEDAD

> «… el grado de desigualdad de ingresos entre sociedades ha alcanzado niveles sin precedentes. Nada de todo esto puede mantenerse. Los países que han quedado fuera de este proceso de difusión a causa de una planificación socialista o, simplemente, de la corrupción y la falta de sometimiento a derecho, uno tras otro, se suman a la revolución industrial y se convierten en las economías milagrosas del futuro.»
>
> ROBERT E. LUCAS JR. (2004)

Hoy, los cambios de dominio económico se consideran posibles porque la crisis financiera que se inició en 2007 y sus consecuencias parecen haber llevado a la merma económica de Estados Unidos y Europa. Aunque el crecimiento económico estadounidense se ha recuperado algo, acecha un periodo difícil de desempleo. También en Europa los países que constituyen su núcleo (sobre todo Alemania y Francia) han dejado tras de sí lo peor de la crisis, pero los problemas de su periferia han sido tan graves que las referencias a una «Europa de dos velocidades», con un Norte más rico y un Sur más pobre, ya no están fuera de toda consideración. A corto plazo, el mundo mismo parece dividido en dos regiones muy marcadas, con un Occidente anémico que es sostenido por un «resto» dinámico, por recurrir a la caracterización de Fareed Zakaria (2008a).

Sin embargo, de hecho, la dicotomía nacida tras la segunda guerra mundial de un Occidente rico separado del «resto del mundo» y situado por encima de él había perdido su preeminencia bastante antes de esta reciente crisis. La categorización bipolar basada en unos países desarrollados y otros en vías de desarrollo, propia de los primeros años de posguerra, fue abandonada para incluir a las economías de industrialización reciente. (Originalmente, las integrantes del grupo fueron cuatro economías asiáticas: Corea,

Taiwán, Singapur y Hong Kong.) Después se integró a un conjunto más amplio de «países con mercados emergentes». Más tarde, aquellas economías de reciente industrialización fueron elevadas a la categoría de «otras economías avanzadas». Incluso entonces, esas divisiones mutantes, que proliferaban cada vez más, parecían inadecuadas para captar los cambios puestos en marcha por el despegue de China e India.

Un cambio histórico muy simple subyace a estos giros taxonómicos: la «puesta al día», también llamada «convergencia», el fenómeno por el que los países pobres se enriquecen y acortan la brecha que los separa de los ricos. Para establecer bien el contexto, sería práctico documentar antes el fenómeno general de la convergencia, y centrarse después en esos grandes países que habrán de ser actores clave en términos de dominio económico futuro. Así pues, abordemos primero la cuestión de la convergencia de los «previamente pobres», y después la de los «muy poblados y previamente pobres», entre los que se incluyen Brasil, China, India e Indonesia (los denominados BIIC).[1]

Convergencia de los previamente pobres

Según hasta qué punto del pasado quiera uno remontarse, la historia económica de la humanidad puede dividirse en cuatro fases amplias. La primera, y también la más prolongada, es el periodo de estancamiento maltusiano, que va aproximadamente desde el 13000 a.C. hasta el año 1000 d.C. El nivel de vida medio durante ese periodo fluctuaba alrededor del nivel de subsistencia, sin superarlo demasiado, y la vida era, en palabras de Thomas Hobbes, «pobre, desagradable, brutal y breve». El alejamiento decisivo del umbral de la subsistencia se produjo tras la Edad Media, y culminó con la revolución industrial de finales del siglo XVIII. La profusión de innovaciones tecnológicas que permitió a la gente obtener energía de la naturaleza trasformó la civilización (Clark, 2007). La revolución industrial también creó una «gran divergencia» por la cual Occidente (el Reino Unido y sus ramas occidentales) inició una trayectoria de mejora y avance ininterrumpidos de los niveles de vida, mientras que el resto quedaba rezagado. Esa gran divergencia marcó la siguiente fase de la historia económica, que se mantuvo, con algunas excepciones, hasta la segunda guerra mundial.

La tercera fase, que se inició tras el fin de la contienda, supuso otro cambio respecto a la era anterior. Un grupo de países empezó a crecer, en términos de renta per cápita, más deprisa que los países ricos, lo

que les permitió reducir la brecha en cuanto a nivel de vida (el nivel de PIB per cápita) respecto a aquellos países ricos. Dicho de otro modo, empezaron a ponerse al día en relación con los más avanzados. El primer grupo en hacerlo lo componían Alemania y Japón, ambos devastados por la guerra, y otros países industrializados. Pero en un principio se consideró que la experiencia de aquellos países tendría un alcance limitado, porque antes de la guerra muchos de ellos ya eran razonablemente ricos y estaban bastante avanzados. Su comportamiento posterior a la guerra era, de hecho, una vuelta a su pasado reciente.

Con todo, lo que marcó aquella tercera fase fue el rendimiento de otro grupo, cuyo crecimiento despegó entre 1950 y 1970. Estaba compuesto por países que habían sido pobres durante varios siglos, entre ellos Taiwán, Corea, Singapur, Hong Kong, Malasia, Indonesia, Tailandia, Brasil, Chile, Túnez, Botswana y Mauricio. A ese grupo de países convergentes que producían buenos resultados lo siguieron los dos mayores países —China e India—, con un gran potencial de convertirse en territorios importantes para el sistema. En ciertos aspectos, China e India fueron los que llegaron en último lugar a ese proceso de puesta al día.

Es posible que el mundo ya haya entrado en una cuarta fase de la historia económica. En los quince años anteriores a la reciente crisis económica, un número mucho mayor de países en Europa, África, Latinoamérica y Asia empezaron a crecer mucho más deprisa que en el pasado, y mucho más deprisa que los países industrializados. En otras palabras, la convergencia está ampliándose y acelerándose.

La tabla 4.1 ilustra la creciente ampliación de este club de la convergencia. Durante el periodo 1870-1960, dos países en vías de desarrollo no pequeños y no productores de petróleo —de un total de treinta y ocho— crecieron más rápido —aunque muy poco más— que Estados Unidos, que es el rasero de este análisis de convergencia.[2] En la siguiente fase (1960-2000), veintiuno de los setenta y dos países convergieron hacia los niveles de ingresos de Estados Unidos, acortando la brecha a un ritmo del 1,5% anual. Pero, en el periodo inmediatamente anterior a la crisis reciente, entre un 75 y un 90% de los países en vías de desarrollo (dependiendo de las fuentes que facilitan los datos) creció más deprisa que Estados Unidos y a un ritmo mayor, próximo al 3% anual. Así pues, algo significativo pudo ocurrir justo antes de la crisis en términos de la amplitud y la velocidad de la puesta al día por parte de las zonas más pobres del mundo.

Tabla 4.1
Tasas de convergencia y crecimiento a lo largo del tiempo, 1870-2008

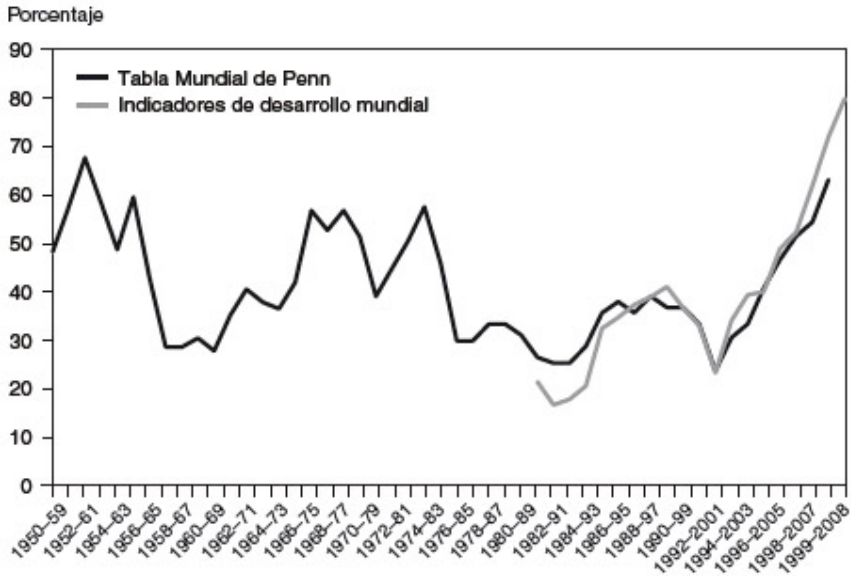
	Fuentes de los datos			
	Maddison (2010)	Tabla Mundial de Penn	Tabla Mundial de Penn	Banco Mundial, *Indicadores de desarrollo mundial*
	1870-1960	1960-2000	2000-2007	2000-2008
Tasa CAGR de crecimiento per cápita de EE. UU. (porcentaje)	1,7	2,5	1,3	1,1
Tasa CAGR de crecimiento per cápita del mundo (porcentaje)	1,3	2,8	3,2	2,3
Número de países no pequeños, sin petróleo, con un CAGR por encima del CAGR de EE. UU*	2	21	75	76
Exceso medio respecto al CAGR de EE. UU. (porcentaje)	0,02	1,53	3,25	3,01
Número total de países no pequeños, sin petróleo, de la muestra	38	72	103	89
Número total de países de la muestra**	63	110	186	168

CAGR = Tasa Combinada de Crecimiento Anual (Compound Anual Growth Rate)

* En el periodo 1870-1969 el crecimiento de Venezuela excedió el de Estados Unidos, pero se excluye por tratarse de una economía basada en el petróleo. La clasificación es de *Perspectivas de la economía mundial*, del FMI. Se consideran economías pequeñas aquellas con una población inferior al millón de habitantes.

** La muestra entre 1870-1960 excluye una serie de países clasificados como pequeños por Maddison (2010).

FIGURA 4.1
Generalización de la convergencia: porcentaje de países no pequeños, no productores de petróleo, con unas tasas de crecimiento del PIB per cápita por encima de la tasa de crecimiento de EE. UU., 1950-2007

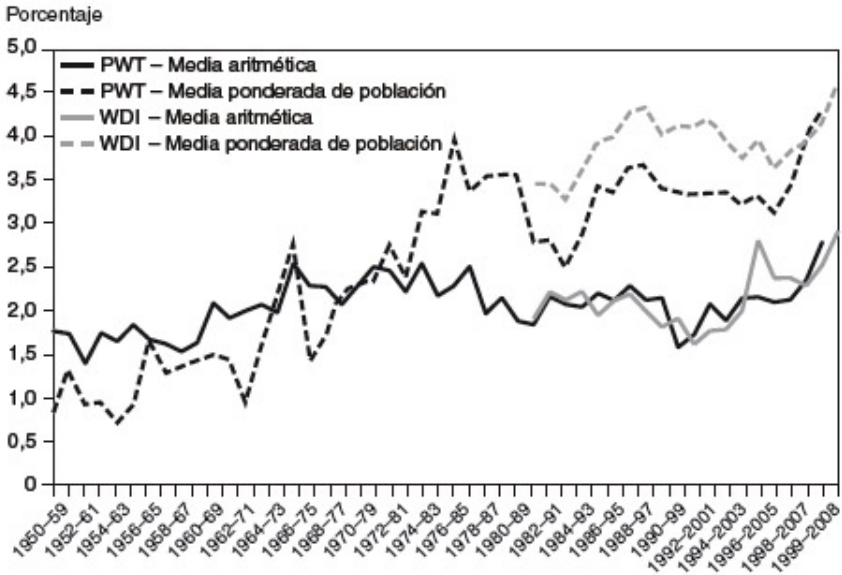


Nota: Las tasas son la suma de diez años de tasas anuales de crecimiento. Los países no pequeños son aquellos cuya población supera el millón de habitantes.

Fuentes: Tabla Mundial de Penn (versión 6.3); Banco Mundial, *Indicadores de desarrollo mundial*.

Las figuras 4.1 y 4.2 ilustran con más detalle este fenómeno. La figura 4.1 cuantifica la proporción de países que han convergido —específicamente los que han crecido más deprisa que Estados Unidos— desde 1950.[3] Esta proporción, que fluctúa alrededor de una tendencia decreciente, aparece en la década de 1990 y después despega con gran decisión. Durante los últimos quince años, un número creciente de países ha empezado a ponerse al día respecto de Estados Unidos, e inmediatamente antes de la crisis casi el 80% de los países se había embarcado en su respectiva puesta al día.

FIGURA 4.2
Aceleración de la convergencia: media de exceso del PIB per cápita respecto del crecimiento de EE. UU. en países en vías de desarrollo no productores de petróleo y no pequeños con un crecimiento superior al de EE. UU., 1950-2007



PWT = Tabla Mundial de Penn, WDI = *Indicadores de desarrollo mundial*

Nota: Tasa de crecimiento del PIB per cápita basada en una suma de diez años de tasas de crecimiento anual (CAGR). Los países no pequeños son aquellos cuya población excede el millón de habitantes.

Fuentes: Tabla Mundial de Penn (versión 6.3); Banco Mundial, *Indicadores de desarrollo mundial.*

La figura 4.2 da razón de la magnitud de la convergencia.

Muestra, específicamente, qué parte de la tasa media de crecimiento del grupo de los países convergentes supera la de Estados Unidos. Desde la década de 1990 el incremento ha sido espectacular, e inmediatamente antes de la crisis la puesta al día parece haberse producido a un ritmo del 3% anual (sobre una base no ponderada) y de casi el 4,5% (sobre una base de ponderación de la población).

El retrato que reflejan la tabla 4.1 y las figuras del recuadro 6.2 del capítulo 6 muestra un cambio sorprendentemente positivo, sin precedentes, en la suerte económica de la humanidad. Por supuesto que a lo largo de la historia se han producido episodios de crecimiento súbito que, tras breves periodos, se han desvanecido (Hausmann, Pritchett y Rodrik, 2005). Pero esto ha ocurrido en países aislados; muy pocas veces en los últimos cincuenta años se ha asistido a episodios en los que a un gran número de países pobres les haya ido tan bien como en la década precedente a la última crisis. De hecho, si

se revisan las cuatro décadas anteriores a 2000, el mejor rendimiento colectivo se dio en la década de 1970, cuando treinta y ocho de ochenta y siete países excedieron las tasas de crecimiento de Estados Unidos en una media del 2,5%. Pero incluso esos resultados se quedan cortos comparados con lo que ocurrió en el periodo que culminó con la reciente crisis. Así pues, las cifras que corresponden a este último periodo son demasiado llamativas como para no tenerlas en cuenta.

Por supuesto que no existe la seguridad de que este fenómeno de ampliación y aceleración de la convergencia vaya a ser permanente. Pero, como defiende Robert Lucas (2000), la teoría económica había predicho desde hacía tiempo que la convergencia debía ser el estado natural de las cosas, al menos por tres motivos. En primer lugar, los países pobres lo son, en parte, porque cuentan con poco capital. Pero los bajos niveles de capital conllevan grandes rendimientos de capital, a causa de las oportunidades de inversión que han permanecido sin explotar. De ahí que el capital se traslade de los países ricos a los pobres, genere crecimiento y haga que éste aumente. En segundo lugar, como señaló Robert Tamura (1996), el conocimiento generado en un lugar beneficia a los productores de todos los demás sitios. La tecnología es un bien público y, una vez creada, puede explotarse en cualquier parte.

Una tercera explicación aporta una interpretación política y de gestión al conocimiento y sus trasvases: los Gobiernos de las economías poco exitosas pueden adoptar las instituciones y las políticas de las que sí tienen éxito, eliminando así lo que Stephen Parente y Edward Prescott (1994) denominan «barreras de crecimiento».

Los últimos dos puntos sugieren que la tecnología puede interpretarse en un sentido físico, como algo que convierte lo que se recibe en lo que se produce, pero, también, en un sentido político, como un mecanismo de adopción de medidas adecuadas para el buen manejo de la economía y la toma acertada de decisiones. Y la tecnología (tanto la maquinaria como el *software*) es un bien público, por lo que, una vez creada, pasa a estar disponible para que todo el mundo la use y la copie, algo que también debería llevar a los países pobres a acercarse a los ricos.

Así pues, lo asombroso no es que los países hayan empezado a converger, sino que no lo hayan hecho antes. Lucas (2000) señala que la revolución industrial fue revolucionaria, precisamente, porque ignoró durante más de doscientos años esa tendencia natural hacia la convergencia.

¿Convergencia condicionada o no condicionada?

En el periodo inmediatamente posterior a la segunda guerra mundial, cuando el fenómeno de la puesta al día se limitaba a unos pocos países y no se había extendido —como sí parece estar ocurriendo en esta fase más reciente—, los economistas lo caracterizaban como una «convergencia condicionada». En otras palabras, no todos los países habían sido capaces de embarcarse en un proceso de enriquecimiento ni de acortar la diferencia de nivel de vida que los separaban de los ricos. Sólo los que cumplían ciertas condiciones o, como expresa Dani Rodrik (2009), aquellos que hacían «lo que había que hacer» tenían éxito. La economía del desarrollo ha sido escenario de las discusiones más beligerantes e incluso enconadas acerca de cuáles eran esas «cosas que había que hacer». ¿Tenían que ver con contar con unas instituciones fuertes, con una geografía, una cultura, una estabilidad política, una falta de divisiones étnicas, unas políticas (y, en caso afirmativo, ¿qué políticas?) u otros factores? El consenso más reciente, al parecer, está relacionado más con la búsqueda y el pragmatismo que con una lista predeterminada de acciones a emprender.

El hecho de que la convergencia parezca haberse convertido en algo más presente no significa necesariamente que en la actualidad ya no esté sujeta a condiciones. Lo que significa, simplemente, es que cada vez son más los países que cumplen con las condiciones básicas que permiten que se dé un crecimiento más rápido. Dos de ellas son dignas de mención. En primer lugar, parece extenderse la convicción de que la estabilidad macroeconómica es una condición necesaria para el crecimiento. En cierto sentido, si el énfasis que Paul Romer (1994) pone en el papel de las ideas en el crecimiento es correcto, una de las ideas que ha arraigado es la necesidad de contar con estabilidad macroeconómica y la capacidad de proporcionarla, así como un reconocimiento de que su no consecución está detrás de los bajos y volátiles resultados de crecimiento obtenidos en Latinoamérica y el África subsahariana durante las décadas de 1980 y 1990. El hecho de que varios países con un nivel de ingresos bajo sobrevivieran a la crisis sin sufrir apenas daños se debe, en parte, a la aceptación de la idea de la estabilidad macroeconómica.[4]

Una segunda condición parece ser la difusión de informaciones nuevas y tecnologías de comunicación, cuyo papel transformador en los países con niveles bajos de ingresos empieza a reconocerse.[5] Ninguna de esas condiciones es garantía de que los países con un nivel de ingresos bajo alcancen en el futuro los niveles de crecimiento de China. Lo que sí sugieren es que, en conjunto, serán más los países que

acortarán distancias que los que se quedarán rezagados en los años venideros.

Un tercer factor que parece haber entrado en escena es lo que podría denominarse una dinámica de «crecimiento generador de crecimiento». Si un país crece durante cierto periodo de tiempo, ese mismo crecimiento parece crear un cambio positivo que refuerza el cambio subsiguiente. Un buen ejemplo de ello es India, donde el crecimiento ha supuesto un dividendo tal en educación que la demanda en educación ha aumentado, lo que ha obligado a incrementar la oferta. Como consecuencia de ello, se han producido mejoras espectaculares en los resultados educativos.[6]

Así, las cifras presentadas aquí no son, en absoluto, incompatibles con la posibilidad de que la difusión de la tecnología y la información (incluida la que afecta a la gestión —o más bien, la no gestión— de políticas a niveles macro y microeconómico) pueda avanzar tan deprisa—aunque no necesariamente a un ritmo frenético y uniforme—que la convergencia se esté convirtiendo, en la actualidad, más en la norma que en la excepción que fue hasta hace poco. La «nueva normalidad», por hacer uso de la expresión acuñada por Mohamed ElErian (2010), podría acabar siendo lo que siempre debió ser la «vieja normalidad».

Convergencia de los países muy poblados y anteriormente pobres

Si bien el fenómeno de la convergencia entendido en un sentido más amplio proporciona el contexto para analizar trasvases de Occidente al resto del mundo, desde la perspectiva del dominio me interesan más los resultados de los países extensos y muy poblados.

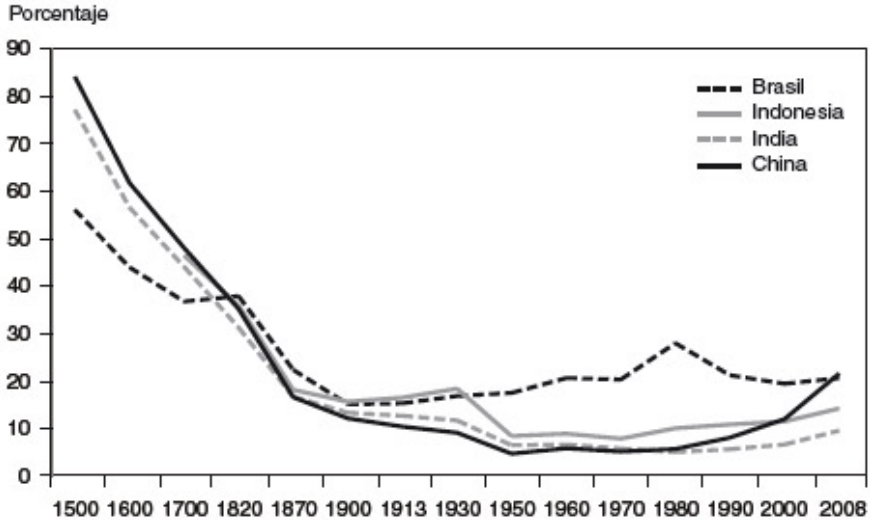
El fenómeno de la «gran divergencia» fue, en determinados aspectos y para algunos países, un caso de «gran involución» (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2002; Diamond, 1997; Pritchett, 1997; Morris, 2010). Hacia el año 1500 d.C., la China de la dinastía Ming, la India mogol, la Rusia de Iván el Grande, el México azteca y Mekala (que se corresponde aproximadamente con la actual Indonesia) se contaban entre los lugares más prósperos y poblados de la tierra. Los datos sobre urbanización, que son un reflejo razonable de los niveles de desarrollo, muestran que a esos países les iba mucho mejor que a Estados Unidos, Canadá (a la que Voltaire, despectivamente, describió como una sucesión de «acres de nieve»), Australia o Nueva Zelanda. Además, China era líder tecnológico y cuna de numerosos e importantes inventos mundiales, entre ellos la brida para las monturas, la pólvora, la imprenta, las herramientas de

hierro forjado, el comercio naval y la brújula magnética (Morris, 2010).

Después tuvo lugar la gran involución de su suerte económica. China impuso importantes prohibiciones y regulaciones al comercio extranjero, permitió que su excelencia en la navegación marítima de las largas distancias (encabezada por Zheng He, un eunuco y marinero musulmán) se esfumara, y, en términos generales, el país se encerró en sí mismo como consecuencia de las luchas internas. India iba quedando rezagada a medida que el Imperio mogol se desintegraba, y fue abriéndose a la colonización. A ello siguió otro proceso colonial, el del Nuevo Mundo y Asia. Europa occidental y sus colonias tomaron la delantera, sobre todo tras la revolución industrial de mediados del siglo XVIII, mientras las demás regiones se estancaban, lo que condujo a la dicotomía entre países desarrollados y en vías de desarrollo que caracterizó gran parte del siglo XX.

Esta historia puede reseguirse si se observan los cuatro países en vías de desarrollo más poblados del mundo: Brasil, India, Indonesia y China (BIIC). La figura 4.3 ilustra el PIB per cápita medio de esos países como ratio del PIB per cápita del país puntero o más rico —el Reino Unido hasta 1900 y Estados Unidos a partir de ese año—. Entre 1500 y aproximadamente 1960-1970, esos países vivieron un declive sostenido, pues se alejaron progresivamente del país más desarrollado. En 1500, la persona media en India y China era prácticamente tan rica como la del Reino Unido, pero, casi quinientos años después, el nivel de vida de la persona media en esos países era una fracción (menos del 10%) de sus equivalentes más ricos. Una tendencia similar, con ligeras diferencias temporales, se aprecia de manera clara en los casos de Brasil e Indonesia.

Figura 4.3
PIB per cápita de los países BIIC en relación con el país económicamente puntero*



* El país económicamente puntero es el Reino Unido hasta 1900 y Estados Unidos a partir de ese año.

Fuente: Maddison (2010).

Entonces, a mediados del siglo XX, empezó a producirse una «involución de la involución», y el PIB per cápita de esos países más poblados comenzó a crecer más deprisa que el de los países ricos, lo que les permitió acortar distancias en sus niveles de vida (en su nivel de PIB per cápita). En los casos de China, India e Indonesia, el punto de inflexión se produjo a finales de la década de 1970, momento a partir del cual esos países emprendieron un crecimiento rápido. Brasil, por su parte, había iniciado el proceso durante la década de 1950.

A efectos del debate sobre el dominio económico futuro, la cuestión clave está en saber si la convergencia de esos países grandes seguirá dándose en los próximos veinte o treinta años. El principal argumento de este libro —la gran probabilidad de que se produzca un cambio en el dominio económico a favor de los países de mercados emergentes en general, y de China en particular— depende de la continuidad de ese proceso de convergencia. Las proyecciones específicas se abordarán más adelante, pero el fenómeno general proporciona el telón de fondo para que el debate se dé. ¿Cómo puede confiarse en que seguirá produciéndose la convergencia, sobre todo en los países de mayor tamaño, como China e India?

Resulta imposible albergar una certeza absoluta, por supuesto,

pero las progresiones de los crecimientos chino e indio inspiran confianza. Ambos países han crecido, respectivamente, un 8,5% y un 5% per cápita en treinta años, y sus milagros de desarrollo entran ya en su cuarta década consecutiva.[7] Durante este periodo, se han librado de su dependencia de la agricultura y se han convertido en centros de manufacturación (China) y de servicios (India). También se ha incrementado su participación en el comercio mundial y, en general, han seguido políticas macroeconómicas prudentes, evitando la inflación y las crisis monetarias y financieras. Y además, mientras lo hacían, mantenían la estabilidad política.

Hay otros ejemplos de ese crecimiento rápido en la historia reciente, pero muchos desembocaron en periodos de estancamiento. Venezuela creció por encima del 7% per cápita durante treinta años a partir del momento en que se descubrieron reservas de petróleo, a finales de la década de 1920. Pero posteriormente experimentó un declive sustancial y sostenido de los niveles de vida, desde el máximo de 11.250 dólares per cápita de 1977 hasta los 7.000 dólares per cápita de 2003. El crecimiento de Venezuela dependía en grado sumo del petróleo, y sus políticas siempre fueron altamente inestables. Brasil, por su parte, creció alrededor de un 4,75% per cápita durante treinta años entre 1950 y 1980, y creó su sector manufacturero. Pero después soportó casi veinte años de estancamiento, entre 1980 y 2000. El crecimiento brasileño nunca alcanzó los niveles de China, ni llegó al gran incremento de la actividad comercial del país asiático. Además, hasta fechas recientes, siempre fue muy proclive a la inestabilidad macroeconómica.[8]

En suma, a lo largo de la historia económica, son pocos los países que han crecido tan deprisa y durante un periodo tan prolongado, que han transformado sus economías hasta tal punto y que han permanecido tan política y macroeconómicamente estables como China e India —y que, sin embargo, no han llegado a ser todavía ni la mitad de ricos que el país económicamente más desarrollado—.[9] Por supuesto, no puede descartarse que cambie la suerte de China e India y que inicien un declive. Pero la historia juega más a su favor que en su contra.

Proyección de cifras: análisis del contexto

Bases para las proyecciones: convergencia y gravedad

En el capítulo anterior se destacaba que el dominio económico en los años venideros probablemente vendrá conformado por la riqueza, la

actividad comercial y el capital exterior de las naciones, y sobre todo por los resultados de países grandes como China, India, Brasil e Indonesia, especialmente en relación con los resultados de naciones actualmente dominantes, como Estados Unidos. ¿Qué nivel de riqueza alcanzarán esos países que se encuentran en fase de crecimiento? ¿Cuánto comerciarán con otros países? ¿Cuánto capital exportarán o importarán? Éstas son las cifras sobre las que hay que realizar proyecciones a fin de evaluar el dominio futuro.

No es probable que el futuro se someta fácilmente a nuestros caprichos adivinatorios, pero la teoría y la historia económicas nos proporcionan cierta guía para estudiar la bola de cristal. Las proyecciones de riqueza económica (hablando con propiedad, del PIB) se basarán en el fenómeno de la convergencia ya abordado. Para la proyección del comercio, la teoría económica y las evidencias ofrecen ayuda. Así como, en física, la fuerza entre dos objetos depende del producto de sus masas y de la distancia entre ellos, así se cree que el comercio entre dos países depende de su masa económica (PIB) y de todas las fricciones que afectan al comercio, incluidos los costes de transporte y las barreras políticas.

Los cimientos teóricos de ese llamado modelo gravitatorio se han asentado en los últimos años (Anderson y Van Wincoop, 2003; Eaton y Kortum, 2002; Helpman, Melitz y Rubinstein, 2008). A diferencia de la convergencia económica, que funcionaba en la teoría pero se desarrollaba de modo incompleto y tardío en el mundo real, la gravedad, en tanto que determinante del comercio, ha sido verificada constantemente en la práctica, y de manera clara. El modelo gravitatorio ha producido sistemáticamente uno de los resultados más sólidos de la economía empírica y, por tanto, cuenta con credenciales impecables en ese campo.[10]

Una de las características de la proyección que se elabora aquí es, por tanto, una coherencia interna entre las proyecciones de crecimiento y las de actividad comercial, pues el impulsor clave en las proyecciones basadas en el modelo gravitatorio es el PIB. Así, el bien conocido pero empíricamente cuestionado fenómeno de la convergencia y el no del todo reconocido pero fiable fenómeno de la gravedad serán los dos motores clave del futuro dominio económico, del que se ocupa gran parte de este libro.

Escenario estándar: convergencia

Si bien los principios de convergencia y gravedad sirven de base para derivar las cifras del PIB y el comercio futuros, todo pronóstico es, por

naturaleza, algo incierto. Así pues, hay que tener en cuenta una variedad de posibles resultados. El centro de atención es el estándar, o lo que podría denominarse «escenario de convergencia», defendido sobre la base de lo abordado con anterioridad, es decir, que la brecha entre niveles de PIB entre ricos y pobres se estrechará con el tiempo. Los detalles se exponen en el apéndice 4A. Debe hacerse hincapié en que el ritmo de la puesta al día no será ni rápido ni uniforme en el mundo en vías de desarrollo.

A modo de test de solidez, considero también algunos escenarios alternativos. Para evitar, aquí, la proliferación de éstos, así como un exceso de cifras, dichos escenarios se abordan en el epílogo, y se centran en los dos países que compiten por el dominio. Los escenarios cuantifican el impacto de la futura evolución del dominio económico según distintas presuposiciones, no de tasas de crecimiento absoluto, sino de la diferencia en tasas de crecimiento entre Estados Unidos y China.

Las proyecciones de crecimiento básicas para el escenario de convergencia incluyen países y grupos de países importantes en la tabla 4.2. Las proyecciones para las tasas de crecimiento económico de los países industrializados entre 2010 y 2030 se basan en la evaluación de distintos expertos del Peterson Institute for International Economics. En conjunto, asumen la opinión de que la crisis global no afectará de modo significativo a las tasas de crecimiento a medio plazo de los países industrializados. Según la proyección, se estima que Estados Unidos crecerá a un 2,5%, o al 1,7% en términos per cápita (en largos periodos de tiempo, remontándonos hasta 1950, Estados Unidos ha crecido a un 2,2% per cápita); los países de la Unión Europea (veintisiete Estados), a un 2%, y Japón, al 1,5%. En cuanto a las economías emergentes y de países en vías de desarrollo, las proyecciones indican que China crecerá a un 6,9%, lo que equivale a un crecimiento per cápita, basado en la PPA, del 5,5%; en el caso de India, la cifras correspondientes de la proyección arrojan un 8,9% y un 6,5%, respectivamente, y para Brasil, un 4% y un 3,%.

Tabla 4.2
Proyecciones de crecimiento en un escenario de convergencia, 2010-2030

País/grupo	Tasa de crecimiento del PIB (dólares en PPA)	Tasa de crecimiento del PIB (dólares)	Tasa de crecimiento del PIB per cápita (dólares en PPA)	Tasa del crecimiento del PIB per cápita (dólares)	Tasa de crecimiento de la población (porcentajes)
Estados Unidos	2,5	2,5	1,7	1,7	0,8
UE-27	2,0	2,0	1,9	1,9	0,1
Japón	1,5	1,5	1,9	1,9	–0,4
China	5,9	6,9	5,5	6,5	0,4
India	7,6	8,9	6,5	7,8	1,0
Corea	3,5	3,9	3,4	3,8	0,1
África	7,4	9,0	5,3	6,9	2,0
Egipto	5,5	6,1	4,1	4,7	1,4
Paquistán	6,4	7,2	4,5	5,2	1,8
Irán	3,8	4,1	2,9	3,2	0,9
Oriente Medio	5,2	5,9	3,2	4,0	1,9
México	4,6	5,2	3,9	4,5	0,7
Chile	3,7	4,1	3,0	3,3	0,7
Brasil	3,7	4,0	3,1	3,5	0,5
Resto de Latinoamérica	5,4	6,3	4,3	5,1	1,1
Indonesia	6,3	7,3	5,5	6,5	0,8
Resto de Asia	6,7	8,1	5,6	6,8	1,1
Rusia	1,6	1,7	2,1	2,1	–0,4
Resto de Europa	4,7	5,5	4,5	5,3	0,2
Total	**4,3**	**4,1**	**3,4**	**3,2**	**0,9**
BRIC (Brasil, Rusia, India y China)	5,6	6,3	5,0	5,7	0,6
BIIC (Brasil, India, Indonesia y China)	6,1	6,8	5,3	6,1	0,7
Asia, excluyendo Japón	6,3	7,3	5,4	6,4	0,8
Países emergentes y en vías de desarrollo	5,6	6,4	4,6	5,3	1,0

Nota: La estimación en dólares se refiere a una evaluación basada en tipos de cambio de mercado. Las estimaciones en dólares en PPA se refieren a una evaluación basada en tipos de cambio de PPA.

Fuentes: FMI (*Perspectivas de la economía mundial*); y cálculos del autor.

La presuposición de que las tasas de crecimiento, tras la crisis, serán similares a las anteriores a ésta indica que el descenso de la producción sufrido por los países industrializados y el freno del crecimiento sufrido por los países en vías de desarrollo no se reproducirán más adelante. Dicho de otro modo, la crisis habrá impuesto un coste único pero no permanente. Ésa es también la

conclusión a la que llega el FMI sobre la base del análisis de episodios de crisis previos (FMI, 2009).

Sin embargo, antes de abordar las proyecciones, conviene revisar ciertos aspectos relacionados con las mediciones.

Medir el nivel de PIB y las tasas de crecimiento: estimaciones de PPA

Conviene recordar que estas proyecciones del PIB y el comercio son datos necesarios para computar y prever el dominio económico. Más aún, el índice precisa contar con unos niveles de PIB medidos con tipos de cambio de mercado y también según la PPA. Ello implica que el crecimiento también debe proyectarse en esos dos mismos tipos de cambio.[11] ¿Cómo puede hacerse?

La mayoría de las proyecciones del PIB y las tasas de crecimiento del PIB, incluidas las del prestigioso informe de Goldman Sachs (2003) sobre el BRIC (Brasil, Rusia, India y China) y el estudio más reciente de Citygroup (2011), proyectan el uno o el otro. Por ejemplo, el informe de Goldman Sachs presenta sus valores en tipos de cambio basados en el mercado, mientras que el de Citygroup, más reciente, recurre a la PPA para valorar el PIB. Según se aborda en el recuadro 4.1, no es posible que los dos sean correctos, de modo que cabe preguntarse cuál de los dos lo es. Ninguno de estos informes establece la distinción entre tipos de cambio según la PPA y el mercado para las proyecciones de crecimiento (Johnson y otros, 2010), y, por lo tanto, ninguno formula dicha distinción como base para sus proyecciones. En este libro sí se proyectan ambos.

Así pues, dos innovaciones metodológicas del presente estudio son: la primera, la proyección de un PIB basado en la PPA y un PIB basado en el tipo de cambio de mercado y, la segunda, el comercio a largo plazo en consonancia con las proyecciones del PIB. Existen muy pocas predicciones sobre comercio acumulado a largo plazo, y menos aún sobre comercio bilateral y regional, a causa de la incertidumbre sobre cómo crear modelos para los flujos comerciales. Se trata de algo sorprendente, porque el modelo gravitatorio aplicado al comercio proporciona un modo para lograrlo sencillo y coherente desde el punto de vista teórico (véase el apéndice 4B para más detalles).

Antes de presentar los resultados, conviene llamar la atención sobre una cuestión importante en relación con las mediciones que aparecen en la tabla 4.2 y que conduce a una revisión al alza de la estimación de crecimiento del PIB de China (en base a la PPA) de un 47% en 2010.

Las proyecciones señalan que, entre 2010 y 2030, los mercados emergentes y las economías en vías de desarrollo aumentarán su aportación al PIB mundial según tipos de cambio de mercado en unos espectaculares diecinueve puntos porcentuales, y en quince puntos porcentuales si el tipo de cambio tiene en cuenta la PPA (tabla 4.3). La aportación de China al PIB mundial (en dólares PPA) aumentará y pasará del 17% en 2010 al 24% en 2030, mientras que India pasará del 5% al 10%. La economía china (expresada en dólares PPA) habrá duplicado con creces la de Estados Unidos en 2030. Medido en términos de PPA, el «resto del mundo», que en la actualidad suma la mitad del PIB mundial, tendrá el 67% en 2030.

RECUADRO 4.1
Goldman Sachs o Citygroup:
¿qué proyecciones de crecimiento son las correctas?

Es fácil comprender la lógica que subyace al uso de estimaciones de la PPA para comparar niveles de vida de distintos países en un momento determinado. Los aparatos estadísticos, institucionales e intelectuales actúan para alcanzar dicho objetivo. Lo que se entiende menos es que las tasas de crecimiento del PIB y las proyecciones de crecimiento también deban tener en cuenta esa PPA.*

Tomemos, a modo de ejemplo, el prestigioso informe de Goldman Sachs sobre el BRIC (conjunto de países formado por Brasil, Rusia, India y China) y otro más reciente realizado por Citygroup sobre crecimiento en mercados emergentes.** Ambos realizan proyecciones sobre tasas de crecimiento del PIB per cápita «reales». Pero Goldman Sachs aplica esas tasas de crecimiento al nivel de PIB basado en tipos de cambio de mercado (PIB dólar), mientras que Citygroup las aplica al PIB por año base, pero valorado según la PPA (PIB PPA). Así, las proyecciones del PIB de Goldman Sachs son en dólares, mientras que las de Citygroup son en dólares PPA. ¿Qué tasa de crecimiento «real» es la correcta? Porque no pueden serlo ambas.

La lógica que subyace al uso de la PPA para estimar las tasas de crecimiento es, en general, la misma que explica que se use para estimar los niveles de PIB. Si el tipo de cambio de mercado fuera incorrecto para calcular el PIB de Estados Unidos en 2005 en relación con el de India en 2005 —porque algunos servicios eran más baratos en éste que en aquél—, es probable que el tipo de cambio de mercado también resulte inadecuado para comparar India en 2005 e India en 2030, pues esos mismos servicios serán más caros allí en 2030 de lo que lo eran en 2005 (según lo que se conoce como efecto dinámico de Balassa-Samuelson). Lo que es cierto entre países en un momento determinado es probable que también lo sea en un mismo país en dos momentos distintos.

Un punto clave es que, mientras que las estimaciones de nivel de vida basadas en tipos de cambio de mercado subestiman el nivel de vida real en los países pobres, las proyecciones de crecimiento basadas en los tipos de cambio de mercado, sobre todo aquellas que miden largos periodos, sobredimensionan las mejoras de dichos niveles

de vida a lo largo del tiempo.

La mejor manera de comprender este punto es pensar en términos de condición terminal. Un país pobre hoy tiene un mayor nivel de PIB PPA que de PIB dólar. En algún momento del futuro, con crecimiento y desarrollo, esas maneras distintas de valorar el PIB deben converger (como ha ocurrido en la mayoría de los países industrializados). Así pues, la tasa de crecimiento entre estos dos puntos será necesariamente inferior en términos de PPA que en términos de dólar.

Una interpretación generosa es que Goldman Sachs estima esencialmente el crecimiento «real» basándose en dólares, mientras que Citygroup lo hace en dólares PPA. Estrictamente, ninguno de los dos se equivoca, pero ambos prescinden de la distinción y resultan, por tanto, limitados e incompletos. El procedimiento de Goldman Sachs no puede proyectar el PIB PPA, y el procedimiento Citigroup no puede proyectar el PIB dólar.

Este libro proyecta el crecimiento del PIB tanto en términos de dólar como de dólar PPA. Empezamos proyectando la tasa de crecimiento del PIB PPA. (Un verdadero marco de convergencia a largo plazo contribuye a proyectar esas tasas de crecimiento, y no las tasas de crecimiento del PIB dólar.) Después usamos el efecto dinámico de Balassa-Samuelson para obtener tasas de crecimiento del PIB dólar. De ese modo conseguimos tener en cuenta el hecho de que los precios relativos entre productos comercializables y no comercializables cambian con el tiempo a medida que se avanza en la convergencia, tal como se indica en el apéndice 4A. El punto clave es que todas las tasas de crecimiento basadas en la PPA son inferiores a las basadas en el dólar, como sugieren tanto la teoría como las evidencias empíricas de Ravallion (2010).

* Véase Johnson y otros (2009) para una discusión detallada de los temas.

** El informe de Goldman Sachs («Dreaming with BRICs:The Path to 2050» [Soñando con el BRIC: El camino hacia 2050]) puede consultarse en www.goldmansachs.com/our-thinking/topics/ brics/brics-dream.html El informe de Citygroup «Global Growth Generators Moving Beyond Emerging Markets» (Generadores de crecimiento global más allá de los mercados emergentes) está disponible en www.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyIsight55.pdf.

En términos de incremento, el cambio en la economía mundial será incluso más drástico: el 68% del aumento del PIB mundial según tipos de cambio de mercado entre 2010 y 2030 saldrá del mundo emergente y en vías de desarrollo; la cifra comparable, en términos de PPA, estará en entorno al 79%. En otras palabras, países actualmente pobres serán la dinamo de la economía mundial.

Según la tabla 4.4, que muestra el ranking relativo de los países industrializados y con mercados emergentes más grandes del mundo, China adelantó a Estados Unidos en 2010 si el PIB se mide en términos de PPA. Hacia 2013, India pasará por delante de Japón y se convertirá en la tercera mayor economía mundial. Brasil pasará a ser la quinta economía mundial en 2012. Dicho de otro modo, antes de que lleguemos a la mitad de la presente década, tres de las seis mayores economías del mundo pertenecerán a lo que hoy denominamos países emergentes. Otros países con economías también emergentes —sobre todo Indonesia y México— empezarán a escalar

puestos en la lista de mayores economías del mundo. Indonesia, concretamente, adelantará a todas las economías industrializadas exceptuando Estados Unidos y Japón.

RECUADRO 4.2
¿Es ya China la número uno?

Las proyecciones de este libro implican aplicar proyecciones de crecimiento para el periodo 2010-2030 a los niveles de PIB del año base (2010).* Los datos para ese año base están tomados de la edición de octubre de 2010 de *Perspectivas de la economía mundial*, del FMI. Dicha publicación incluye estimaciones para 2010 basadas en la PPA del propio FMI, pero éstas resultan problemáticas en dos aspectos importantes que tienen que ver con China. En primer lugar, las cifras del PIB de 2005, que es el punto de partida para todos los cálculos basados en la PPA, están subestimadas. En segundo lugar, los incrementos de precios entre 2005 y 2010 están sobredimensionados, lo que reduce aún más la cifra del PIB en 2010.

Cuando el Banco Mundial publicó sus estimaciones con ajustes en la PPA para el PIB per cápita basándose en datos desglosados recogidos por el Programa de Comparación Internacional (PCI) en 2005, varios comentaristas expresaron sus dudas al respecto, sobre todo porque las estimaciones sobre China (4.091 dólares per cápita) e India (2.126 dólares per cápita) se revisaban hasta un 40% a la baja en relación con las estimaciones anteriores a ese PCI. El FMI usa esa cifra más baja para 2005 (en parte porque el Banco Mundial lo hace).

Surjit Bhalla (2008) defendió que la cifra de China no era realista. Supongamos, decía, que la cifra revisada se extrapolara retroactivamente, usando la tasa de crecimiento entre 1952 y 2004, que era del 5,52%. Ello implicaría un nivel de PIB per cápita en 1952 de ciento cincuenta y tres dólares (en precios de 1985), bastante por debajo del valor umbral de doscientos cincuenta dólares que Pritchett (1997) ha considerado el mínimo requerido para la subsistencia. En la vívida descripción de Bhalla, aquellas revisiones implicaban que en 1952 en China había pocas personas con vida.

La validez de esa extrapolación retroactiva es cuestionable, ya que, como han señalado Johnson y otros (2009), las tasas de crecimiento basadas en la PPA y las basadas en tipos de cambio de mercado no son idénticas y no pueden usarse indistintamente.

Aun así, la objeción de Bhalla es correcta, aunque sea por razones ligeramente distintas, como señalan Angus Deaton y Alan Heston (2010). Ambos sugieren que el PIB PPA de China fue subestimado (por el PCI y por el Banco Mundial) a causa del sesgo urbano del muestreo de los precios en el PCI de 2005. Los datos sobre los precios fueron recogidos en once ciudades y sus alrededores, pero no se obtuvieron precios de zonas rurales (que, por norma, son sustancialmente más bajos que los urbanos), pues las autoridades Chinas no lo permitieron.

La versión 7 de la Tabla Mundial de Penn publicada en febrero de 2007 ha corregido esos sesgos, con lo que se obtiene una revisión al alza del PIB de China basado en la PPA en un 27%, y de India en un 13% para 2005.** Las proyecciones que aparecen en este libro recurren a las correcciones de la Tabla Mundial de Penn como punto de partida para computar las nuevas estimaciones para el PIB basado en la PPA y el PIB per cápita.

Una segunda corrección tiene que ver con los resultados entre 2005 y 2010. Para este periodo, si los datos del FMI se toman tal como están, sugieren un incremento del

coste de la vida real en China en relación con el de Estados Unidos (lo que equivale a una apreciación real de la moneda china) de alrededor del 35%. Ello no parece plausible, porque tres formas alternativas de evaluar los cambios monetarios apuntan hacia una apreciación mucho menor.

En primer lugar, los índices de tasas de cambio reales calculados para China (por ejemplo, los de J. P. Morgan y el Banco de Pagos Internacionales) apuntan a una apreciación durante este periodo de entre el 12% y el 20%. Los análisis del FMI en su informe consultivo sobre China del Artículo IV de 2010 muestran que los diferenciales de productividad entre China y sus socios comerciales, y entre sectores comercializables y no comercializables internos, también implicarían una apreciación del renminbi no superior al 10 o 15%.

En tercer lugar, cabría preguntar qué apreciación monetaria afectaría a China si ésta se comportara como un país medio. En este sentido, es importante el trabajo de Martin Ravallion (2010), pues se trata del único estudio que estima el efecto del crecimiento del PIB per cápita basado en tipos de cambio de mercado sobre los cambios en los niveles de precios (la tasa de cambio real) en dos informes distintos del PCI (los de 1996 y 2005). Ésta es, en efecto, la primera estimación rigurosa del efecto dinámico Balassa-Samuelson, que aborda los cambios en un país, a lo largo del tiempo, del verdadero tipo de cambio en respuesta al crecimiento. El otro punto importante que surge del trabajo de Ravallion es que, como promedio, la estimación de los cambios en los niveles de precios a lo largo del tiempo recurriendo a diferenciales de inflación relativa —como parece hacer el FMI— arroja resultados claramente inferiores que otro procedimiento que recurra a diferenciales de crecimiento per cápita. Además, el uso de este último también da estimaciones de entre un 10 y un 15% de apreciación de la moneda china.

Que una moneda se aprecie equivale a un aumento del coste medio de la vida. Así pues, si se acepta la cifra del 15% como mejor estimación de la apreciación de la moneda, en lugar del 35% calculado por el FMI, hay que ajustar el PIB de China elevándolo un 20% (porque el aumento del coste de la vida se ha sobredimensionado un 20%). Para ser conservadores, el presente análisis no ha ajustado el PIB en todo ese 20%.***

Esos dos ajustes llevan a un aumento de PIB de China de la estimación actual de 10,1 billones de dólares a 14,8 billones de dólares (un incremento del 47%, del que el 27% se debe a la revisión de las estimaciones de 2005 y el resto, a aumentos menores que los aceptados en el coste de la vida entre 2005 y 2010. Esa cifra de 14,8 billones de dólares supera el PIB estadounidense, que es de 14,6 billones. Debe hacerse hincapié, por supuesto, en que la diferencia es lo bastante pequeña como para caber en el margen de error.

Aplicar los mismos ajustes al PIB per cápita lleva a un aumento de la estimación, en el caso de China, que pasa de los 7.518 dólares (según cálculos del FMI) a los 11.047 dólares. El PIB per cápita (el nivel de vida medio) es hoy 4,3 veces superior en Estados Unidos que en China, si se compara con un múltiplo de 6,3 sin las presentes correcciones (y comparado con un múltiplo de 11 si el PIB se calcula usando tipos de cambio de mercado).

* Una versión anterior de este recuadro se publicó en «Is China already a Number One? New GDP Estimates», [¿Es China ya un número uno? Nuevas estimaciones del PIB] de Arvind Subramanian, en *Real Time Economics Issues Watch*, del Peterson Institute of International Economics, 13 de enero de 201, www.piie.com (accesible desde el 19 de mayo de 2011). Hasta qué punto sea correcto el argumento del recuadro es algo que quedará claro cuando las estimaciones para el PIB de 2010, basadas en la actual ronda de recolección internacional de precios, se hagan públicas en 2012.

** La cifra de China corresponde a la estimación «China Versión 2» de las Tabla Mundial de Penn.

*** La razón para ajustar el nivel de precios de China en más de un 20% es que una

historia de minusvaloración y represión implícita de los precios requiere aumentos de precios más elevados de lo normal para devolver cierto equilibrio.

La tabla 4.5 representa los mismos rankings relativos, pero se basa en el valor en dólar del PIB. En 2030, China e India habrán pasado a ocupar el segundo y el tercer lugar en la lista de países más grandes, por lo que, usando esta medida, China no desplaza a Estados Unidos en tanto que economía principal. Brasil también supera a varios países del G7, pero sigue por detrás de Estados Unidos, Japón y Alemania.

Finalmente, merece la pena destacar que las tasas de crecimiento per cápita de China e India son inferiores en tipos de cambio basados en la PPA que en tipos de cambio basados en el mercado; las diferencias son de un 1% anual. Ello subraya la importancia de incorporar factores de PPA a las proyecciones a largo plazo del PIB. Dicho de otro modo, si los factores de PPA se pasan por alto, se corre el riesgo de sobredimensionar las mejoras reales en el nivel de vida. En un periodo de veinte años, esa sobreestimación puede llegar a alcanzar el 27% para un país como India. En otras palabras, si no se tienen en cuenta los efectos de la PPA a lo largo del tiempo, las conclusiones sobre el cambio de peso económico serán incluso más drásticas que las sugeridas aquí.

Este modelo de cambio de peso económico en el futuro resulta, sin duda, de considerable interés. Pero los cambios en el comercio y los modelos comerciales también son importantes, sobre todo en términos económicos. Si el comercio es, de hecho, una fuente de dinamismo, ¿dónde se encontrarán los futuros polos de crecimiento? ¿Y cuáles podrían ser las implicaciones del papel de las distintas monedas en el futuro? Los cambios de posición en el comercio también resultan interesantes para la política y las instituciones políticas internacionales: ¿cómo podrían reorganizarse el peso y la influencia para que reflejaran las nuevas potencias y relaciones comerciales?

Desde una perspectiva analítica, es importante comentar que probablemente los cambios en el comercio tengan una consecuencia directa en los cambios en la economía, a través del «efecto gravitatorio» (véase el apéndice 4B para más detalles). Los resultados se muestran en la tabla 4.6 para una serie de países seleccionados y en la tabla 4.7 para regiones y grupos comerciales seleccionados.

TABLA 4.3 Peso económico en 2010 y en 2030 bajo un escenario de convergencia

	2010				2030				Cambio de 2010 a 2030	
País/grupo	**PIB per cápita** (en dólares PPA)	**PIB** (en miles de millones de dólares)	**Aportación al PIB mundial** (en dólares, porcentajes)	**Aportación al PIB mundial** (en dólares PPA, porcentajes)	**PIB per cápita** (en dólares PPA)	**PIB** (en miles de millones de dólares)	**Aportación al PIB mundial** (en dólares, porcentajes)	**Aportación al PIB mundial** (en dólares PPA, porcentajes)	**Dinamismo: aportación al incremento del PIB** (en dólares, porcentajes)	**Dinamismo: aportación al incremento del PIB** (en dólares PPA, porcentajes)
Estados Unidos	47.284	14.658	23,5	16,8	66.519	24.019	17,2	11,8	12,1	8,0
UE-27	32.615	16.282	26,1	18,7	47.683	24.195	17,3	11,9	10,2	6,8
Japón	42.820	5.459	8,7	6,3	62.374	7.352	5.3	3,6	2,4	1,6
China	11.303	5.878	9,4	17,4	32.980	22.440	16,1	23,5	21,4	28,0
India	3.795	1.538	2,5	5,3	13.373	8.422	6,0	9,8	8,9	13,1
Corea	23.961	1.007	1,6	1,3	46.753	2.172	1,6	1,1	1,5	1,0
África	2.633	1.437	2,3	2,8	7.425	8.075	5,8	5,0	8,6	6,7
Brasil	16.684	2.090	3,3	3,7	30.874	4.624	3,3	3,3	3,3	2,9
Indonesia	7.890	707	1,1	2,1	23.022	2.917	2,1	3,1	2,9	3,8
Rusia	23.803	1.465	2,3	3,8	35.782	2.058	1,5	2,3	0,8	1,1
Total	**12.844**	**62.452**	**100,0**	**100,0**	**24.963**	**139.766**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
BRIC (Brasil, Rusia, India, China)	9.112	10.972	17,6	30,2	24.063	37.544	26,9	38,7	34,4	45,1
BIIC (Brasil, India, Indonesia y China)	8.325	10.213	16,4	28,5	23.539	38.402	27,5	39,6	36,5	47,8
Asia, excluyendo Japón	7.417	11.129	17,8	31,5	21.376	45.234	32,4	45,7	44,1	56,4
Países emergentes y en vías de desarrollo	7.906	21.355	34,2	52,5	19.369	74.060	53,0	67,4	68,2	78,6

Nota: La estimación en dólares se refiere a una evaluación basada en tipos de cambio de mercado. Las estimaciones en dólares PPA se refieren a una evaluación basada en la PPA.

Fuentes: FMI, *Perspectiva Económica Mundial*; y cálculos del autor.

Tabla 4.4
Ranking relativo de países bajo un escenario de convergencia donde el PIB se mide en dólares PPA

País	Estados Unidos	Japón	Alemania	Francia	Reino Unido	Italia
China	2010	a	a	a	a	a
India	—	2013	a	a	a	a
Brasil	—	—	2012	a	a	a
Rusia	—	—	a	a	a	a
Indonesia	—	—	2025	2019	2015	2010
Paquistán	—	—	—	—	—	—
Nigeria	—	—	—	—	—	—
Bangladés	—	—	—	—	—	—
México	—	—	—	—	2029	2026
Corea	—	—	—	—	—	—

Nota: El año de cada celda indica el año en que el país, respecto a esa fila, adelanta al país que encabeza la columna en términos de tamaño económico.

La «a» denota que el adelantamiento se produjo antes de 2010; el guión (—) denota que el adelantamiento no habrá tenido lugar en 2030.

Fuentes: FMI, *Perspectiva económica mundial*; cálculos del autor.

Tabla 4.5
Rankings relativos de países bajo un escenario de convergencia donde el PIB se mide en dólares

País	Estados Unidos	Japón	Alemania	Francia	Reino Unido	Italia
China	—	2010	a	a	a	a
India	—	2029	2022	2018	2016	2015
Brasil	—	—	—	2021	2014	2010
Rusia	—	—	—	—	—	—
Indonesia	—	—	—	—	—	—
Paquistán	—	—	—	—	—	—
Nigeria	—	—	—	—	—	—
Bangladés	—	—	—	—	—	—
México	—	—	—	—	—	—
Corea	—	—	—	—	—	—

Nota: El año de cada celda indica el año en que el país, respecto a esa fila, adelanta al país que encabeza la columna en términos de tamaño económico.

La «a» denota que el adelantamiento se produjo antes de 2010; el guión denota que el adelantamiento no habrá tenido lugar en 2030.

Fuentes: FMI, *Perspectiva económica mundial*; cálculos del autor.

TABLA 4.6
Aportación al comercio mundial bajo un escenario de convergencia, países seleccionados, 2010 y 2030

	Comercio (en miles de millones de dólares)		Tasa de crecimiento (porcentaje)	Aportación al comercio mundial (porcentaje)		Comercio respecto al PIB (porcentaje)	
País	**2010**	**2030**	**2010-2030**	**2010**	**2030**	**2010**	**2030**
EE. UU.	3.224	5.827	3,0	10,6	7,3	22,0	24,3
Japón	1.460	2.586	2,9	4,8	3,2	26,8	35,2
China	2.972	11.972	7,2	9,8	15,0	50,6	53,4
India	539	3.907	10,4	1,8	4,9	35,1	46,4
Corea	892	2.617	5,5	2,9	3,3	88,5	120,5
Brasil	384	991	4,9	1,3	1,2	18,3	21,4
Indonesia	136	993	10,5	0,4	1,2	19,2	34.0
Rusia	648	890	1,6	2,1	1,1	44,3	43,3
Alemania	2.318	2.918	1,2	7,6	3,7	89,7	76,0
Mundo	30.387	79.905	5,0	100,0	100,0	48,7	57,2

Fuente: Cálculos del autor.

TABLA 4.7
Exportaciones entre países como aportación al total de exportaciones mundiales, 2008 y 2030

	Exportaciones (en miles de millones de dólares)		Tasa de crecimiento (en porcentajes)	Aportación a las exportaciones mundiales (en porcentajes)	
Grupos de países	**2008**	**2030**	**2008-2030**	**2008**	**2030**
Transatlánticos	7.911	11.001	1,5	2,3	0,9
UE-27 + AELC	6.193	7.953	1,1	29,3	9,7
TLCAN	2.004	3.738	2,9	6,7	3,7
BRIC (Brasil, Rusia, India, China)	2. 212	9.155	6,7	1,0	2,2
BIIC (Brasil, India, Indonesia, China)	1.889	9.340	7,5	0,8	2,6
África subsahariana	314	2.485	9,9	0,2	1,4
Toda Asia	3.808	18.965	7,6	9,6	22,6
Asia sin Japón	3.074	17.589	8,3	9,2	19,2
Mundo	15.228	44.107	5,0	100,0	100,0

AELC= Asociación Europea de Libre Comercio.

Fuente: FMI, *Dirección de estadísticas comerciales.*

Si la gravedad ejerce la fuerza que se espera de ella, los efectos serán sorprendentes, incluso más, de hecho, que los efectos sobre el PIB. China, que sumaba el 9,8% del comercio mundial en 2010, sumará casi el 15% en 2030. Su comercio duplicará con creces el de

Estados Unidos y casi cuadruplicará el de Alemania, dos países cuya aportación al comercio mundial disminuirá. India casi triplicará su participación en este comercio, aunque partiendo de una base reducida, del 1%.

Una de las implicaciones más sutiles de este modelo gravitatorio es que el comercio entre dos países dinámicos crecerá exponencialmente más deprisa que entre países menos dinámicos, porque el comercio se beneficia de la atracción gravitatoria que ejercen los ingresos de ambos países. Ese efecto queda reflejado en la tabla 4.7. La aportación del comercio intraeuropeo, que aportaba un 29% del comercio mundial en 2008, descenderá hasta aproximadamente el 10% en 2030. En cambio, el comercio intraasiático, que en la actualidad equivale sólo a una tercera parte del europeo, adelantará al intraeuropeo bastante antes de 2030. En otras palabras, no sólo se desplazará a Asia el centro de gravedad económico del mundo, también lo hará el centro de gravedad comercial, y China será el foco, o incluso el *hub*.

Si partimos de la base de que China se ha convertido en la mayor economía en términos de PPA en 2010 y de que las proyecciones la señalan, con gran diferencia, como el mayor comerciante en 2030, con un factor 3 sobre su competidor más próximo, las implicaciones para el estatus del renminbi en tanto que moneda de reserva potencial podrían verse fortalecidas, como se aborda con detalle en el capítulo 5.

Advertencias

Estas proyecciones pueden plantear algunas dudas. Podría aducirse que el rendimiento anterior a la crisis de los mercados emergentes y los países en vías de desarrollo fue una aberración basada en un entorno económico externo favorable marcado por tres factores especiales que concurrieron antes de que se produjera la reciente crisis financiera: grandes flujos de capital hacia los países más pobres, un crecimiento rápido de la actividad comercial y la capacidad de algunos países más pobres de poner en marcha políticas mercantilistas que dieron como resultado superávits por cuenta corriente, lo que implicó una disposición de algunos países grandes, como Estados Unidos, a mantener déficits por cuenta corriente. En un mundo poscrisis, los flujos de capital con destino a países extranjeros y el comercio internacional podrían menguar, y los países con déficit podrían sentirse menos inclinados a seguir sosteniendo dichos déficits y a mantener desequilibrios globales. Dicho en pocas palabras, un

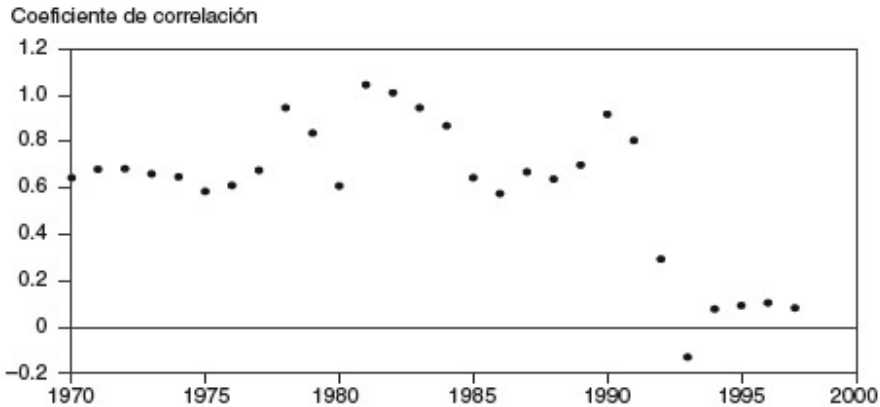
entorno económico exterior más débil incidiría negativamente en las perspectivas de crecimiento del «resto», incluidos los grandes países emergentes.

Existen, sin embargo, dos objeciones a este escepticismo, una teórica y la otra empírica. El planteamiento teórico afirma que el crecimiento a largo plazo en los horizontes propuestos en el presente estudio —y especialmente las tasas de crecimiento de los países más ricos— lo impulsan las políticas de los propios países, y no tanto el contexto económico exterior. Así lo expresa Rodrik (2009):

> Si un crecimiento más lento en los países desarrollados sería una mala noticia, sus implicaciones para el mundo en vías de desarrollo serían en gran medida indirectas. Cuando las naciones ricas crecen más despacio (o no crecen), la reserva de conocimientos y tecnologías al alcance de las empresas de los países pobres no se reduce. La mejora del potencial de productividad y de puesta al día permanece intacta. Desde un punto de vista económico, la tasa de crecimiento de los países en desarrollo depende no de la velocidad a la que crecen los países ricos, sino de la diferencia entre sus niveles de ingresos y los de los países ricos, es decir, en la «brecha de convergencia». Aquélla afecta a ésta, pero sólo lentamente y con el paso del tiempo.

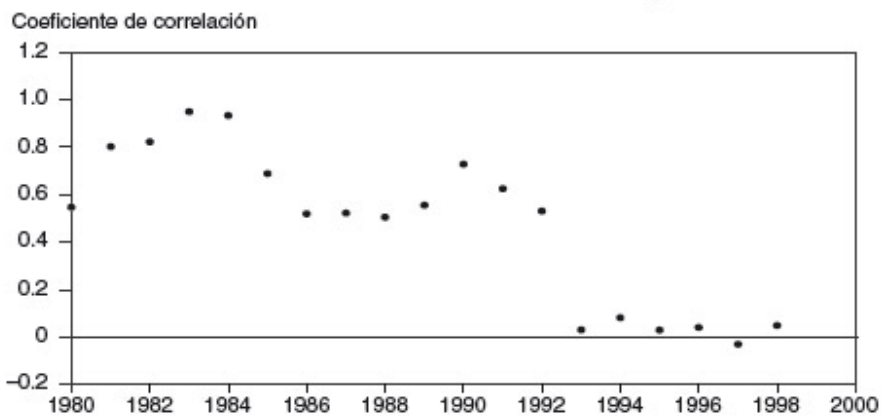
FIGURA 4.4
Impacto del crecimiento de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) sobre los países que no forman parte de ella

a. Datos de la Tabla Mundial de Penn, 1970-2000



Fuente: Tabla Mundial de Penn (versión 6.3).

b. Datos de los Indicadores de desarrollo mundial, 1980-2000



Fuente: Banco Mundial, *Indicadores de desarrollo mundial.*

Una constatación empírica del impacto limitado y menguante del crecimiento de los países ricos sobre los pobres puede encontrarse en Akin y Kose (2007). La figura 4.4 capta este impacto cambiante, y lo hace con datos tanto de la Tabla Mundial de Penn como de la base de datos de los *Indicadores de desarrollo mundial* del Banco Mundial. En ella se representa la capacidad de respuesta del crecimiento de los países en vías de desarrollo al crecimiento de los países ricos.[12] A principios o mediados de la década de1980, un cambio del 1% en el crecimiento de los países ricos llevaba a un incremento del crecimiento de los países pobres de entre un 0,8% y un 1%; a partir de

esa fecha, éste cayó drásticamente al 0,6% a principios de la década de 1990 y a menos del 0,2% a finales de esa misma década y durante los primeros años del nuevo milenio. Akin y Kose (2007) constatan una caída similar en el impacto del crecimiento de lo que ellos denominan «el Norte que crece» sobre el «Sur emergente». Para el periodo 1973-1985, la correlación entre los dos es de 0,43. Pero ésta cae al 0,07 en el periodo posterior a 1985.[13, 14]

En relación con este planteamiento, que un mejor rendimiento del «resto» sea sostenido depende menos del crecimiento de los países ricos y más de que los determinantes subyacentes a dicho rendimiento permanezcan en su sitio.

Regreso a la historia: la economía da alcance a la demografía

Recordemos que la figura 4.3 muestra que los BIIC —Brasil, China, India e Indonesia— han empezado a converger hacia el mundo rico en términos de su nivel de vida. Con todo, hay un modo alternativo de mirar hacia el pasado y de interpretar las proyecciones expuestas arriba. La tabla 4.8 ilustra la aportación al PIB mundial (sobre la base de la PPA) y la aportación a la población mundial de esos cuatro países de manera individual y colectiva de 1500 a 2010, y realiza una proyección hasta 2030. Para el periodo que va de 1500 a 1960, la tabla usa datos recopilados por Angus Maddison (2010). En 1500, el peso demográfico y económico de esos países era equilibrado, es decir que su aportación a la población mundial era idéntica a su aportación a la producción mundial. Desde entonces, su peso económico ha quedado rezagado respecto a su peso demográfico a un ritmo cada vez mayor, hasta alcanzar el punto más bajo en 1960, cuando la aportación al PIB mundial de esos países equivalió aproximadamente a una cuarta parte de su aportación en población. Sin embargo, a partir de 1960 este proceso empezó a revertirse. Brasil ya ha alcanzado la paridad entre su economía y su demografía, y las proyecciones que aquí se presentan indican que, inmediatamente después de 2030, tres de las cuatro economías con mercados emergentes más pobladas regresarán a una situación que se vio por última vez en 1500, y alcanzarán una vez más la paridad entre su economía y su demografía. Dicho de otro modo, tal vez quepa esperar la «venganza de los países muy poblados» durante los próximos veinte o treinta años.

TABLA 4.8 Peso demográfico y económico de los BIIC, 1500-2030 (en porcentaje)

	Aportación al PIB mundial (medido en dólares PPA)					Aportación a la población mundial		Ratio del peso económico respecto al peso demográfico				
País	**1500**	**1870**	**1960**	**2010**	**2030**	**1500**	**2030**	**1500**	**1870**	**1960**	**2010**	**2030**
Brasil	0,2	0,6	2,0	3,7	3,3	0,2	2,6	70,6	82,0	84,2	129,9	123,7
India	24,4	12,2	3,9	5,3	9,8	25,1	18,2	97,1	61,3	27,2	29,5	53,6
Indonesia	2,4	1,7	1,2	2,1	3,1	2,4	3,4	99,8	66,5	36,5	61,4	92,2
China	24,9	17,1	5,2	17,4	23,5	23,5	17,8	105,9	60,9	23,9	88,0	132,1
Total	**51,8**	**31,6**	**12,3**	**28,5**	**39,6**	**51,3**	**41,9**	**101,2**	**61,7**	**29,4**	**64,8**	**94,3**

Nota: Los dólares PPA hacen referencia a una evaluación basada en tipos de cambio según el poder adquisitivo.

Fuentes: Maddison (2010), Naciones Unidas y cálculos del autor.

Durante el periodo posterior a la segunda guerra mundial, las poblaciones muy numerosas se veían como una carga para el desarrollo. En efecto, muchos de esos grandes países crecían muy lentamente (salvo Brasil, que experimentó un crecimiento rápido entre 1950 y 1980). Pero, desde entonces, Brasil, China, India e Indonesia han crecido a pesar, o tal vez a causa, de su demografía (Bloom y Canning, 2001), gracias a las favorables estructuras de edad de sus poblaciones en términos de una juventud trabajadora. Con un elevado crecimiento, la población, lejos de suponer una rémora, aporta peso económico —al menos desde una perspectiva de poder comparativo; en el siguiente capítulo se aborda este punto con mayor detalle—. Así pues, la convergencia puede haber modificado el modo en que se contempla la población y el tamaño de los países. Pero ese cambio de visión representa una vez más un retorno a una concepción más antigua, largamente sostenida, sobre los efectos importantes y positivos de la población, tal como expresaba John Maynard Keynes (1919, 12-13):

> Los grandes acontecimientos de la historia se deben con frecuencia a cambios en el crecimiento de la población y a otras causas económicas fundamentales que, al escapar, dado su carácter gradual, a la atención de los observadores contemporáneos, son atribuidos a la locura de los dirigentes o al fanatismo de los ateos… [La Revolución rusa] puede tener más que ver con las profundas influencias de unas cifras en expansión que con Lenin o Nicolás; y la fuerza transformadora de una fecundidad nacional excesiva puede haber desempeñado un papel mayor en la ruptura de los vínculos con la convención que el poder de las ideas y los errores de la autocracia.

Conclusión

Sin perder de vista la importante advertencia de que las proyecciones a largo plazo pueden ser muy inciertas, parece que el mundo, en 2030, sobre todo si las fuerzas de la convergencia y la gravedad se afianzan, será irreconocible, de tan distinto, con respecto al mundo de 2010, en términos económicos y comerciales. El «resto» seguirá una trayectoria ascendente. Es altamente probable que esa trayectoria se dé, y la incertidumbre está más bien en saber a qué ritmo se producirá: en un mundo en que la convergencia se afiance, el auge económico del «resto» será más rápido, y en un mundo en el que las cosas vayan mal, esos países seguirán avanzando, aunque a un ritmo más lento. La reciente crisis financiera podría acelerar algunas de estas tendencias, pero la crisis no será la causa subyacente de los cambios. Ya llevan produciéndose algún tiempo. Un mensaje clave es que el Occidente dominante tendrá que empezar a adaptarse a la nueva realidad de un

declive relativo, pero no necesariamente absoluto. Ello, por supuesto, no será cierto sólo para grupos de países, sino también para éstos tomados individualmente. En concreto, una China en alza desafiará el dominio económico y la hegemonía de Estados Unidos.

Apéndice 4A
PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO DEL PIB SOBRE LA BASE DE LA PARIDAD DE PODER ADQUISITIVO Y LOS TIPOS DE CAMBIO DE MERCADO

El crecimiento per cápita (basado en la PPA) se proyecta primero para países en un escenario de convergencia según la siguiente fórmula simple:

$$\text{Crecimiento per cápita}_{i2010\text{-}30} = \gamma\,(\text{Log per cápita (PPA) PIB}_{i2010} - \text{Log per cápita (PPA) PIB}_{\text{EE.UU.}2010})$$

Esta ecuación expresa que, cuanto más pobre es un país en relación con Estados Unidos en 2010, más rápida será su tasa de crecimiento per cápita entre 2010 y 2030. Y que el ritmo de ese crecimiento, que determina a qué velocidad un país se igualará a Estados Unidos en cuanto a su nivel de vida, viene determinado por γ, el coeficiente de convergencia. Basándome en la experiencia histórica, varío este valor entre países, y atribuyo valores superiores a países que han demostrado un crecimiento sostenido durante un periodo de tiempo mayor.

Nótese que un marco de convergencia, por definición, arroja una proyección de crecimiento que se da en términos de PPA (porque los valores expresados a la derecha de la fórmula de arriba aparecen en términos de PPA). A fin de derivar el crecimiento a unos tipos de cambio de mercado, me valgo del efecto dinámico Penn: es decir que, para cualquier país desarrollado, a lo largo del tiempo, los precios de los bienes no comercializables aumentarán de manera que las mejoras en los niveles de vida (comparándolos con los de otros países) serán más lentas que las expresadas por el crecimiento de la economía medido en términos de dólares.

En el caso de los países industrializados, asumo que no se da el efecto dinámico de Penn, por lo que el crecimiento en términos de dólares constantes y en PPA es idéntico. Para otros países, tomo el

nivel de precios (P_i) del PIB real de 2010 (que es la razón del PIB a precios constantes y según la PPA). Este nivel de precios es realmente el inverso al del tipo de cambio real.

Ahora, el efecto transversal de Balassa-Samuelson se estima como sigue:

$$\text{Log } P_i = \alpha\,(\text{Log } Y_i - \text{Log } Y_{EE.UU.}), \quad (4A.1)$$

Estimo esta ecuación usando datos de 2005, porque ése es el año para el que los precios disgregados se recogen en el PCI y, por tanto, el año para el que las medidas tanto del PIB como de los precios resultan más precisas. Obtengo un valor para α de 0,212.

La reformulación de la ecuación 4A.1 en términos de cambios arroja:

$$\Delta \text{ Log } P_i = \alpha\,(\Delta \text{ Log } Y_i - \Delta \text{ Log } Y_{EE.UU.}), \quad (4A.2)$$

donde Y_i es el PIB per cápita de un país medido en dólares o tipos de cambio de mercado e $Y_{EE.UU.}$ es el PIB per cápita del país de referencia, esto es, Estados Unidos.

También sé por definición que el nivel de precios del PIB es la razón del PIB a tipos de mercado respecto a los que se miden en términos de la PPA. Así:

$$P_i = Y_i \,/\, Y_{iPPA}, \quad (4A.3)$$

De modo que:

$$\Delta \text{ Log } P_i = \Delta \text{ Log } Y_i - \Delta \text{ Log } Y_{iPPA}. \quad (4A.4)$$

Estoy interesado en encontrar el Δ Log Y_i, la tasa de crecimiento del PIB per cápita en términos de dólares. Combinando las ecuaciones (4A.2) y (4A.4), da:

$$\Delta \text{ Log } Y_i = (-\alpha\,\Delta \text{ Log } Y_{EE.UU.} + \Delta \text{ Log } Y_{iPPA})/(1-\alpha). \quad (4A.5)$$

Obtengo una estimación para α, he proyectado las tasas de crecimiento del PIB per cápita según la PPA (Δ Log Y_{iPPA}), y para Estados Unidos, la tasa de crecimiento del PIB per cápita (Δ Log

$Y_{EE.UU.}$) es el mismo en dólares y en términos de PPA. Así pues, puedo calcular Δ Log Y_i.

Un último punto que merece comentarse tiene que ver con la diferencia entre la PPA y las tasas de crecimiento basadas en dólares. Combinando las ecuaciones (4A.2) y (4A.4), y reagrupando de un modo distinto, el resultado es:

$$\Delta \text{ Log } Y_i - \Delta \text{ Log } Y_{iPPA} = \alpha (\Delta \text{ Log } Y_i - \Delta \text{ Log } Y_{EE.UU.}). \quad (4A.6)$$

La ecuación (4A.6) ilustra que la tasa de crecimiento del PIB dólar excederá la tasa de crecimiento PPA. Pero la magnitud de la diferencia estará relacionada con la diferencia entre la tasa de crecimiento de un país y la de Estados Unidos. La convergencia implica que esta diferencia será mayor cuanto más pobre sea el país de entrada. Así pues, la diferencia entre la tasa de crecimiento según la PPA y el dólar será mayor para los países más pobres.

Apéndice 4B
PROYECCIONES PARA EL COMERCIO BASADAS EN EL MODELO GRAVITATORIO

Así como la fuerza entre dos objetos, en física, depende del producto de sus masas y de la distancia que existe entre ellos, así también se considera que el comercio entre dos países dependerá de su masa económica (PIB) y de todas las fricciones que afecten al comercio, que suelen equipararse a la distancia.[15] Como se expone en el texto, las bases teóricas del modelo gravitatorio se han afianzado en los últimos años, y su aplicabilidad empírica ha sido sólidamente demostrada. Este modelo es la base para realizar una proyección del comercio futuro.

Parto de las proyecciones del PIB que se muestran en la tabla 4.2 y las tomo como datos en bruto. Los datos sobre comercio bilateral del periodo más reciente (2008) están obtenidas del *Directorio de estadística comercial* del FMI.

La ecuación básica de la gravedad es:

$$T_{ij} = (Y_i\, Y_j)\alpha \text{ x } (D_{ij})\beta, \quad (4B.1)$$

donde T_{ij} es el comercio entre dos países i y j, Y_i e Y_j, sus respectivos ingresos (no ingresos per cápita ni medidos en dólares PPA) y D_{ij} es la distancia entre ellos, que es una traslación de todos los costes (las «fricciones») asociadas con el comercio.

Tomando los logaritmos, obtenemos:

$$\text{Log } T_{ij} = \alpha\,(\text{Log } Y_i + \text{Log } Y_j) + \beta \text{ Log } D_{ij}\,. \quad (4B.2)$$

Ahora, para proyectar T_{ij} debo proyectar sólo las Y (asumiendo que todas las fricciones que afectan al comercio no cambiarán significativamente durante los próximos veinte años).16 Toda pareja comercial bilateral se proyecta según la siguiente fórmula simple:

$$\Delta \log T_{ij} = \alpha\,(\Delta \log Y_i + \Delta \log Y_j), \quad (4B.3)$$

donde el valor de la izquierda es el crecimiento de la actividad comercial entre dos países i y j, y el valor de la derecha expresa la suma de las tasas de crecimiento de los ingresos de los dos países. Necesito una estimación del parámetro α para esas proyecciones bilaterales. El modelo gravitatorio ha dado sistemática y sólidamente una valor de 1 para este parámetro. Así, el crecimiento en comercio bilateral es, simplemente, la suma de las tasas de crecimiento de los PIB (no del PIB per cápita) de los dos países implicados en la actividad comercial.

Aun así, necesito realizar un ajuste en la ecuación (4B.3). Esta ecuación suele estimarse en la sección transversal, es decir, para un grupo de países en un momento determinado. Si se usa literalmente en proyecciones a lo largo del tiempo, la ecuación (4B.3) arrojaría como resultado que la aportación del comercio al PIB de un país crecería sin límite al ritmo de crecimiento (medio) del país socio. Deardorff (1997), en el estudio que fue precursor intelectual de la completa elaboración teórica del modelo gravitatorio de Anderson y Van Wincoop (2003), proporcionó una ecuación simple, teóricamente coherente, que ayuda a adaptar la ecuación (4B.3) para que pueda usarse a efectos de las proyecciones.

En un mundo de gravedad simple y sin fricciones, o incluso en un escenario más realista, el comercio entre dos países viene dado por $T_{ij} = Y_i\ Y_j\ /\ Y_w$, donde Y_w es el ingreso mundial acumulado. En formulaciones más complejas, se añaden más determinantes del comercio en el lado derecho, pero todos mantienen el término para el ingreso mundial en el denominador. Cuando el modelo gravitatorio se

estima como ecuación (4B.2), el término Y_w queda absorbido en el término constante. Pero este término no puede ser ignorado cuando se trata de realizar proyecciones. Así, una ecuación modificada (4B.3) para que refleje este término (usando un valor de coeficiente de 1 para el coeficiente de gravedad) es como sigue:[17]

$$\Delta \log T_{ij} = \Delta \log Y_i + \Delta \log Y_j - \Delta \log Y_w. \quad (4B.3)'$$

Posteriormente, agrego todos los pares bilaterales para obtener proyecciones comerciales no sólo de los países tomados en su totalidad, sino también de grupos de países seleccionados que podrían ser interesantes desde una perspectiva económica y política. Así:

$$\Delta \log T_i = \Sigma j=1, \neq i \Delta \log T_{ij}, \quad (4B.4)$$

donde T_i es el comercio acumulado del país i, y j se refiere a los países socios n; y

$$\Delta \log T_r = \Sigma k_{i=1, \neq j} \Sigma k_{i=1, \neq j} \Delta \log T_{ij}, \quad (4B.5)$$

donde T_r es el comercio interno dentro de un grupo regional, que comprende los países k.

5

PROYECTAR EL DOMINIO ECONÓMICO Y MONETARIO

> «El dólar acabará sumándose al montón de cenizas de la historia, como la libra esterlina, el florín, el ducado y, si nos remontamos mucho más, el sólido bizantino.»
>
> CHARLES KINDLEBERGER (1985)

> «Entre todas las formas que adopta el error, la profecía es la más gratuita.»
>
> GEORGE ELIOT, *Middlemarch, Un estudio de la vida de provincias*

Tras describir y cuantificar los determinantes del dominio económico y monetario en los capítulos 2 y 3, respectivamente, y tras realizar una proyección de la evolución futura de esos determinantes subyacentes durante los veinte años siguientes en el capítulo 4, en el presente capítulo se realiza una proyección del curso del dominio económico y monetario. Particularmente, se examinan las bases para sostener que el poder económico podría estar cambiando, como ya lo hizo a principios del siglo XX. En aquel momento, el Reino Unido estaba perdiendo impulso imperial a favor del generador económico, que era Estados Unidos. La cuestión es si una transición similar e inminente está en marcha, en este caso desde Estados Unidos hacia China, en términos de dominio económico y estatus de moneda de reserva.

La conclusión principal no es sólo que, en efecto, dicho cambio existe, sino que el relevo de Estados Unidos por China es más inminente, tiene una base más amplia y es mayor en magnitud de lo que actualmente se cree o se espera. Sí, una serie de proyecciones razonables sugieren que el dominio económico relativo de China en 2030 podría parecerse al del Reino Unido en 1870, o al de Estados

Unidos tras la segunda guerra mundial. Una conclusión similar aflora en relación con el dominio monetario: el renminbi podría rivalizar con el dólar, o incluso superarlo, como principal moneda de reserva, y hacerlo ya en los primeros años de la próxima década. Que ello acabe ocurriendo o no dependerá en gran medida de que China mantenga un impulso de crecimiento de cierta consideración.

El dominio económico en el futuro

En el capítulo 3 se sugería que el índice de dominio económico que en él se presentaba parece aprobar el examen de la experiencia sobre su eficacia a la hora de reseguir la historia del dominio desde 1870. Incluso Alemania, Rusia y Japón hacen su breve aparición y emprenden sus rápidas retiradas en los momentos adecuados. La siguiente pregunta importante es: ¿qué revela ese índice sobre el futuro, hasta 2030?

Recuérdese que en el capítulo 4 se generaban proyecciones bajo un escenario de «convergencia» para el tamaño económico y el comercio en 2030, por lo que cuento con la mayoría de las cifras que me han de permitir confeccionar el índice. Aun así, ¿cómo se realiza una proyección de la posición de un país como acreedor o deudor o, más específicamente, la proyección de sus balanzas por cuenta corriente?

No existe base teóricamente satisfactoria ni empíricamente bien establecida para realizar una proyección de dicha variable. De hecho, como destacan Prasad, Rajan y Subramanian (2008), los flujos netos de capital durante la pasada década se han comportado de tal modo que han desafiado la predicción teórica según la cual éstos deberían moverse desde los países ricos hacia los pobres. En lugar de recurrir a la teoría, me baso en las últimas proyecciones del FMI para las posiciones por cuenta corriente en el periodo que va de 2010 a 2015. Se presupone que esas cifras persistirán hasta 2020. Para el periodo posterior, realizo una presuposición que conlleva subestimar el posible dominio económico de China en el futuro.

Se asume que, en el periodo 2020-2030, China, en líneas generales, presentará un superávit por cuenta corriente que supondrá una reducción significativa respecto a los niveles actuales. En concreto, en la segunda década de la presente proyección, se da por sentado que China se aproximará al consejo de Polonio de que «no seas jamás acreedor ni deudor» con respecto al resto del mundo, y contará con un superávit medio del 2% del PIB. Ello se basa en una lectura de las intenciones políticas chinas descritas con detalle en el capítulo 4, según la cual el país asiático avanzará hacia la internacionalización del renminbi. Si eso es así, implicaría necesariamente abrir la cuenta

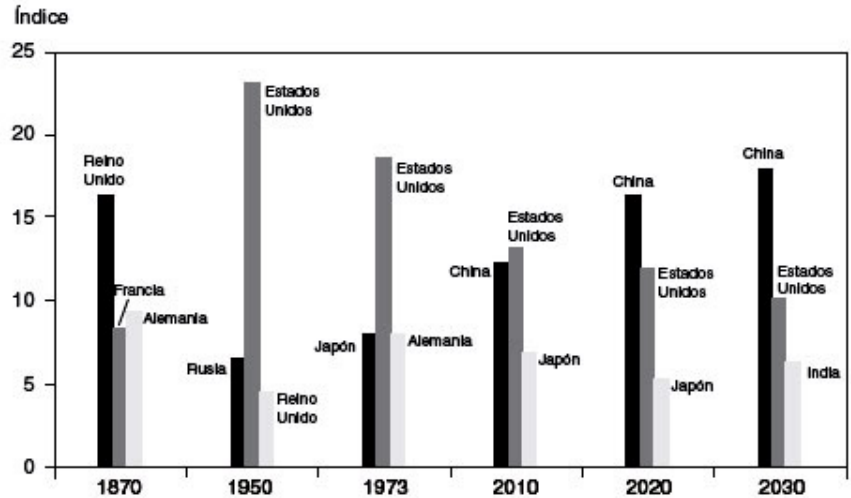
de capital de China, acabar con la represión de su sector financiero y, por tanto, apreciar la moneda. Con una moneda obligada a ser flexible, es probable que el superávit por cuenta corriente de China se redujera considerablemente a veinte años vista.[1]

Las figuras 5.1 y 5.2, que se basan, respectivamente, en los esquemas de ponderación del FMI y de la moneda de reserva, sugieren una posibilidad dramática.[2] Dibujan un retrato para 2030 no de un declive relativo estadounidense que conduciría a un mundo multipolar, sino de un mundo casi unipolar en el que China gozaría de la hegemonía económica. La primera razón de ello es que, en 2030, el tamaño económico habrá basculado drásticamente a favor de China, que representará casi el 20% del PIB mundial (media de las aportaciones calculadas en PPA y en tipos de mercado), lejos del 14,5% de Estados Unidos (véase la tabla 5.1). Conviene no pasar por alto que el PIB per cápita de China será aproximadamente la mitad del de Estados Unidos en 2030 (lo que contrasta enormemente con la creencia de que el país asiático seguirá siendo pobre en extremo).

La segunda razón es que China, según las proyecciones gravitatorias que aquí se exponen, representará el 15% del comercio mundial: el doble que Estados Unidos (véase la tabla 5.2). Y, sobre la base de mi presuposición, las proyecciones han subestimado el dominio de China respecto de su estatus de acreedor neto (véase la tabla 5.3). En el apéndice 5A se muestra que estos resultados son sólidos en relación con esquemas de ponderación alternativos.

Conviene subrayar tres puntos. En primer lugar, si estas proyecciones son razonablemente precisas y si el índice es plausible, el ascendiente chino tendrá una base mucho más sólida de lo que se reconoce. China será mayor que Estados Unidos y otros países en términos de tamaño económico, sustancialmente mayor en términos comerciales y, con gran probabilidad, también dominante en finanzas (como proveedor neto de capital). Dicho de otro modo, esa disparidad entre China y el resto del mundo resiste bien a todas las ponderaciones de los distintos atributos económicos en tanto que determinantes de poder. El esquema de ponderación importa poco, pues, en todos los atributos subyacentes, China irá por delante de Estados Unidos (el apéndice 5A muestra que la proyección del dominio para 2030 resiste bien a los distintos esquemas de ponderación).[3]

Figura 5.1
Índice de dominio económico de 1870 a 2030 para los tres primeros países bajo el escenario de convergencia, usando las ponderaciones del FMI

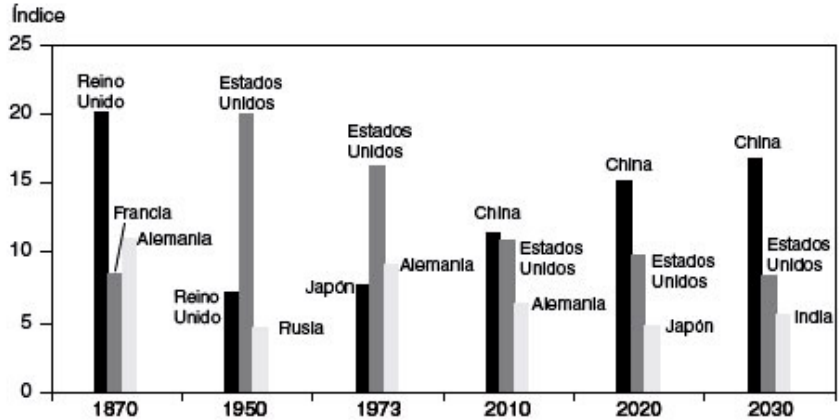


Nota: Este índice es una media ponderada de la aportación de un país al PIB mundial, al comercio y a las exportaciones netas de capital. El índice va del 1% al 100% en el caso de los acreedores, pero podría asumir valores negativos en el caso de los deudores. Las ponderaciones para esta figura son del 0,6% para el PIB (repartido a partes iguales entre el PIB medido a tipos de cambio de mercado y el medido según la PPA), del 0,35% para el comercio y del 0,05% para las exportaciones netas de capital.

Fuente: Cálculos del autor.

En tercer lugar, en términos no sólo de momento y alcance, sino también de magnitud, la brecha entre China y el competidor que más se le acerca —Estados Unidos— podría ser mayor de lo que actualmente se supone.[4] La referencia de Joseph Nye (2010, 2) al National Intelligence Council, que, textualmente, realiza una proyección según la cual en 2025 «Estados Unidos seguirá siendo la potencia preeminente, pero su dominio habrá menguado mucho», parece una valoración desproporcionadamente optimista de las perspectivas económicas de Estados Unidos. Aquí, las estimaciones sugieren que la brecha entre China y Estados Unidos será similar a la que existía entre Estados Unidos y sus rivales en el momento álgido de la hegemonía estadounidense, a mediados de la década de 1970 (se acercará a la magnitud del dominio norteamericano de 1950), y será mucho mayor que la que existía entre el Reino Unido y sus rivales en los días dorados de su imperio.[5]

FIGURA 5.2
Índice de dominio económico de 1870 a 2030 para los tres primeros países bajo el escenario de convergencia, usando ponderaciones de moneda de reserva



Nota: Este índice es una media ponderada de la aportación de un país al PIB mundial, al comercio y a las exportaciones netas de capital. El índice va del 1% al 100% en el caso de los acreedores, pero podría asumir valores negativos en el caso de los deudores. Las ponderaciones para esta figura son del 0,6% para el comercio, del 0,35% para el PIB (repartido a partes iguales entre el PIB medido a tipos de cambio de mercado y el medido según la PPA) y del 0,05% para las exportaciones netas de capital.

Fuente: Cálculos del autor.

TABLA 5.1
Aportaciones del Reino Unido, Estados Unidos, China y Europa al PIB mundial medido en dólares de PPA, 1870-2030 (porcentaje)

Año	Reino Unido	Estados Unidos	China	UE-27
1870	9,0	8,9	17,1	
1913	8,2	18,9	8,8	
1919	6,9	18,2	7,7	
1929	5,6	18,8	6,1	
1939	6,7	19,2	6,3	
1950	6,5	27,3	4,6	
1973	4,2	22,1	4,6	
1990	4,0	24,0	4,7	27,83
2000	3,9	26,7	8,0	23,89
2010	3,1	20,1	13,4	22,37
2020	2,6	17,5	16,8	18,47
2030	2,2	14,5	19,8	14,59

Nota: A partir de 1990, aportación media del PIB en PPA y dólares actuales.

Fuentes: Maddison (2001); FMI, *Perspectiva económica mundial*, abril de 2011, y cálculos del autor.

Tabla 5.2
Aportaciones del Reino Unido, Estados Unidos, China y Europa al comercio mundial, 1870-2030 (porcentaje)

Año	Reino Unido	Estados Unidos	China	UE-27
1870	24,3	5,0	2,8	
1913	18,5	9,0	2,0	
1929	15,1	14,4	3,0	
1950	13,3	14,6	2,1	
1973	6,0	12,8	1,0	
1990	5,8	13,0	1,6	
2000	4,8	15,6	3,6	15,3
2010	2,7	10,6	9,8	9,3
2020	1,9	8,8	12,1	8,3
2030	1,4	7,3	15,0	7,0

Fuentes: Maddison (2001); Banco Mundial, *Indicadores de desarrollo mundial*; Estadísticas de la OCDE; FMI, *Perspectiva económica mundial*, abril de 2011, y cálculos del autor.

Tabla 5.3
Aportaciones del Reino Unido, Estados Unidos, China y Europa a las exportaciones netas de capital, 1870-2030 (porcentaje)

Año	Reino Unido	Estados Unidos	China	UE-27
1870	49,8	-0,7		
1900	40,2	10,2		
1913	55,8	0,6		
1929	22,6	35,6		
1939	-20,8	27,5		
1950	-62,8	34,0		
1973	0,9	17,1		
1980	-4,7	-0,2		
1990	-7,3	-52,6	0,0	
2000	-5,7	-50,4	4,1	
2010	-4,3	-50,8	17,5	-2,7
2020	-2,2	-31,6	40,1	-0,9
2030	-1,7	-22,3	17,5	-0,7

Fuentes: Maddison (2001); Taylor (2002); FMI, *Perspectiva económica mundial*, abril de 2011, y cálculos del autor.

¿Tiene la prosperidad algún papel a la hora de determinar el dominio?

En el índice de dominio económico, la prosperidad, medida por el PIB per cápita de un país, tiene un papel a la hora de determinar el dominio. La variable que mide la aportación de un país al PIB mundial no es más que el producto del PIB per cápita multiplicado por su población (expresada como parte del PIB mundial). Así pues, cuanto mejor es el nivel de vida de un país, mayor es su valor en el índice. Pero existe un problema sutil creado por ese índice. Un país pobre con una población muy numerosa recibe un tratamiento similar a un país rico con una población menor.

Históricamente, los países que han competido por el dominio —el Reino Unido, Estados Unidos, Alemania, Francia y Japón— se encontraban entre los más ricos. En el futuro, el hecho de que sea China la que luche por alcanzar una posición de dominio crea problemas de medición, a causa de la cuestión fundamental de saber si países con niveles de ingresos medios pueden, de hecho, ejercerlo.

Supongamos que nos tomemos en serio el argumento según el cual la prosperidad es una fuente independiente de dominio. ¿Hasta qué punto ello afectaría o revertiría la proyección del dominio económico chino expresada en las figuras 5.1 y 5.2? Un modo de dar razón de la prosperidad es corregir el sesgo en la medición del PIB añadiendo el PIB per cápita como variable independiente y adicional en el índice del dominio económico. Ello suscita cuestiones complejas de medición y ponderación, pero la conclusión es que la prosperidad tendría que recibir una ponderación desproporcionadamente alta en relación con otros determinantes del dominio —recursos acumulados, comercio y finanzas exteriores— para revertir la proyección básica del auge del dominio económico chino. De hecho, habría que afirmar que —a pesar de que China es una vez y media mayor que Estados Unidos en términos de su PIB, y dos veces y media mayor en términos de comercio, y a pesar de ser acreedor neto de Estados Unidos que, a su vez, es deudor neto— el mero hecho de que la riqueza de China sea la mitad que la de Estados Unidos lo excluiría de ocupar una posición de dominio. Que un país pueda ser una potencia «prematura», tal como Martin Wolf ha bautizado a China, es algo que se aborda con mayor detalle en el siguiente capítulo.

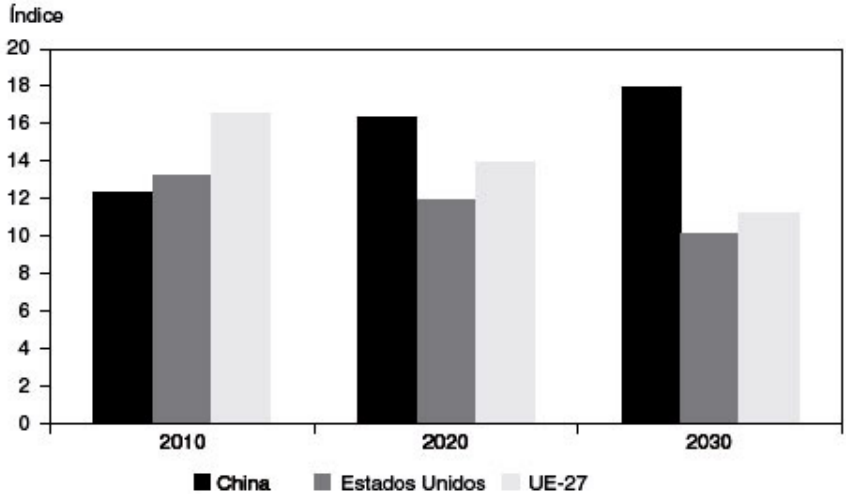
¿Europa?

Hasta ahora, las proyecciones no han tenido en cuenta a Europa como candidata potencial a la posición de dominio. Es cierto que, por sus políticas comerciales, Europa (o, hablando estrictamente, la UE-27) puede considerarse una única entidad, pues dichas políticas se deciden

consensuadamente. En cuanto a las políticas monetarias, los países de la zona euro, con su Banco Central Europeo, también pueden considerarse una sola entidad (que es lo que se hace en la discusión sobre dominio monetario que se desarrolla abajo). Y en respuesta a las recientes crisis financieras, se ha instituido una mayor autoridad a nivel europeo en relación con las soluciones financieras y económicas. Pero, en los sectores financieros, en cuestiones de fiscalidad y de política, Europa sigue siendo una especie de casa a medio construir, en que las decisiones se toman a nivel tanto nacional como europeo. Europa todavía debe demostrar que es una entidad política claramente integrada en la que existe una autoridad definida para la toma de decisiones clave. La famosa pregunta formulada por Henry Kissinger, «¿a quién hay que telefonear en caso de una crisis política o de seguridad?», sigue sin respuesta.

La reciente crisis europea ha planteado preguntas sobre la idoneidad de una moneda única para toda la zona euro, y se ha apuntado la posibilidad de una Europa de dos velocidades, con un centro más rico en el Norte y una periferia más pobre en el Sur. Con todo, el impulso predominante parece ser el que favorece una integración más profunda y una mayor centralización de la autoridad política y económica. Si no otra cosa, la posibilidad de que este impulso se traduzca en una mayor centralización futura no puede descartarse. De acuerdo con ello, las proyecciones que aquí se contemplan para el dominio económico durante los próximos veinte años tienen en cuenta a Europa (o, mejor dicho, a los veintisiete que componen la Unión Europea) como una entidad única capaz de ejercer dominio económico.

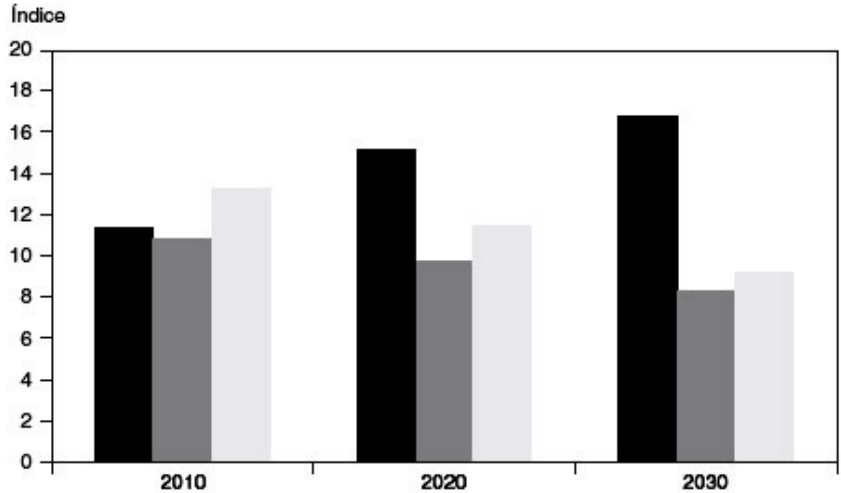
FIGURA 5.3
Índice de dominio económico entre 1870 y 2030 en que se trata a la Unión Europea como entidad política única, bajo un escenario de convergencia y usando ponderaciones del FMI



Nota: Este índice es una media ponderada de la aportación de un país al PIB mundial, al comercio y a las exportaciones mundiales netas de capital. El índice va del 0 al 100% para los acreedores, pero podría asumir valores negativos para los deudores. Las ponderaciones para este gráfico son 0,6 para el PIB (dividido a partes iguales entre el PIB medido a tipos de mercado y a tipos de PPA), 0,35 para el comercio y 0,05 para exportaciones netas de capital. Un punto importante es que, cuando Europa se considera como una unidad, sus flujos comerciales hacen referencia a los que establece con el resto del mundo, es decir, que excluyen los flujos intraeuropeos.

Fuente: Cálculos del autor.

FIGURA 5.4
Índice de dominio económico entre 1870 y 2030 en que se trata a la Unión Europea como entidad política única, bajo un escenario de convergencia y usando ponderaciones de moneda de reserva



Nota: Este índice es una media ponderada de la aportación de un país al PIB mundial, al comercio y a las exportaciones mundiales netas de capital. El índice va del 0 al 100% para los acreedores, pero podría asumir valores negativos para los deudores. Las ponderaciones para este gráfico son 0,6 para el PIB (dividido a partes iguales entre el PIB medido a tipos de mercado y a tipos de PPA), 0,35 para el comercio y 0,05 para exportaciones netas de capital. Un punto importante es que, cuando Europa se considera como una unidad, sus flujos comerciales hacen referencia a los que establece con el resto del mundo, es decir, que excluyen los flujos intraeuropeos.

Fuente: Cálculos del autor.

¿Cómo le va a Europa como entidad única en el índice de dominio en el futuro? Las figuras 5.3 y 5.4 ilustran el índice en los casos de China, Europa y Estados Unidos entre 2010 y 2030. La UE-27, pero no la actual zona euro, obtiene una puntuación ligeramente superior que Estados Unidos en el índice. La Unión Europea y Estados Unidos, en la proyección, obtienen una porción bastante similar del PIB y el comercio mundiales (comercio extrarregional en el caso de la Unión Europea), y si sus índices difieren es sólo porque en la proyección sobre Estados Unidos se considera al país como un deudor neto ligeramente mayor. La cuestión principal, sin embargo, es que tanto Estados Unidos como la Unión Europea seguirán siendo bastante menos dominantes que China en 2030.

EL FUTURO DEL DÓLAR Y EL RENMINBI

¿Y el dominio monetario? Esta sección se basa en el análisis abordado

en el capítulo 3 para realizar una proyección de futuro sobre las magnitudes y los tiempos de cualquier posible transición entre el dólar y el renminbi. Dicho análisis sugería que el dominio económico, en un sentido amplio (incluyendo PIB, comercio y estatus de acreedor neto), es un determinante clave para alcanzar el estatus de moneda de reserva, pero existe cierta persistencia, de modo que los cambios en la moneda de reserva tienen lugar después de los que afectan al dominio económico entendido en un sentido más amplio.

Pero ¿de qué magnitud son esos retrasos? La historia nos aporta ciertas pistas. En los párrafos siguientes, recurriré a las proyecciones de futuro dominio económico, aplicaré el retraso del dominio monetario respecto al económico presente en la historia, y a partir de ahí realizaré una proyección sobre el futuro dominio monetario.[6]

La historia de las divisas de reserva muestra que en realidad existen dos transiciones: el tránsito de una moneda desde el anonimato hasta el estatus de moneda de reserva, y el abandono de una moneda que en otro tiempo fue dominante. El fenómeno de la persistencia tiende a demorar ambas transiciones: una nueva moneda se convierte en moneda de reserva después de que la economía de dicha moneda haya pasado a ser dominante, y una moneda sigue siendo moneda de reserva, aunque no sea ya la dominante, bastante tiempo después de que la economía de ese país haya empezado a declinar. Como expresa Paul Krugman (1992, 1.973): «Aquí, el hecho más destacable es sin duda la inercia; la libra esterlina siguió siendo la primera divisa medio siglo después de que Gran Bretaña hubiera dejado de ser la primera potencia económica».

Pero la persistencia en relación con la primera transición parece haber sido sobredimensionada. La opinión habitual sobre la persistencia se basa en comparar el periodo en que Estados Unidos se convirtió en la mayor economía mundial (a principios de la década de 1870) y el periodo en que su moneda pasó a ser primera moneda de reserva (aproximadamente en torno a la segunda guerra mundial). Así, se considera que el dominio del dólar llegó con un retraso de más de sesenta años respecto al auge de su dominio económico.

Pero lo cierto es que ambas fechas —la del inicio del dominio económico y la del inicio del dominio monetario— deben modificarse. El análisis econométrico del capítulo 4 sugiere que las divisas de reserva vienen determinadas no sólo por los ingresos, sino sobre todo por el comercio y la posición financiera exterior. Si bien Estados Unidos pudo haber adelantado al Reino Unido en términos de PIB en 1870, el país americano sólo pasó a ser económicamente dominante en un sentido más amplio —adelantando al Reino Unido— hacia el

final de la primera guerra mundial (figuras 2.3 y 2.4). En una fecha tan tardía como 1929, el Reino Unido seguía exportando más que Estados Unidos y, hasta mediados de la década de 1930, el Reino Unido fue un acreedor neto del mundo muy importante (véanse las tablas 5.1 a 5.3). Así, en lo que se refiere al dominio monetario, el importante reloj del dominio económico empezó a ir a favor del dólar no en 1870, sino hacia el final de la primera guerra mundial.

En segundo lugar, considerar la segunda guerra mundial como el momento inicial del prolongado tránsito de la libra al dólar también resulta problemático. Como Barry Eichengreen y Marc Flandreau (2008) han sostenido, el dólar, en un primer momento, eclipsó a la libra a mediados de la década de 1920, y aunque ambas monedas compartieron un estatus casi idéntico durante los años de entreguerras, la persistencia de la libra durante este periodo se debió, en cierta medida nada desdeñable, a las políticas del Reino Unido en tanto que potencia colonial. En 1932, en la Conferencia de Ottawa, el comercio preferente entre Gran Bretaña y sus colonias y dominios recibió un impulso renovado, y hacia el fin de la década de 1930 se creó la zona libra esterlina. Estas dos iniciativas de carácter político tuvieron su papel en el mantenimiento del uso internacional de la divisa británica.

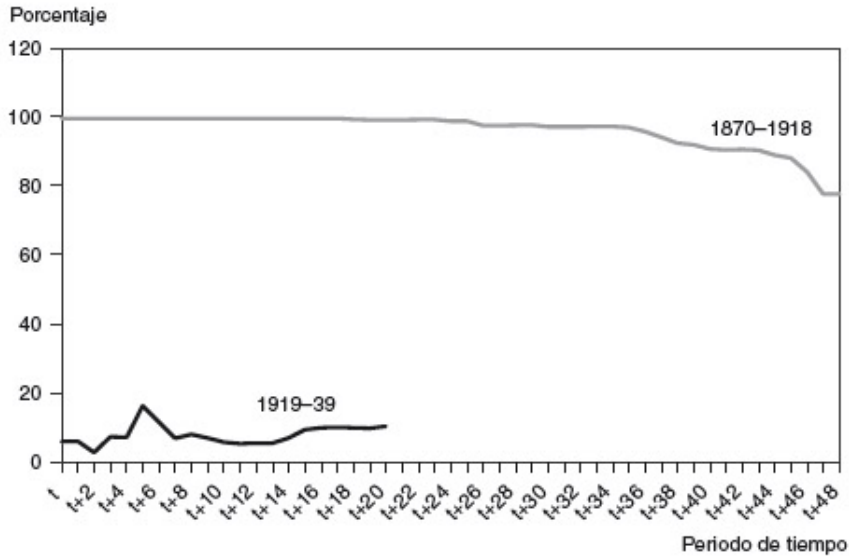
De hecho, si se observan las pruebas sobre la demanda de dólares por parte de fuentes privadas internacionales, se aprecia que el dólar no sólo adelantó a la libra a principios de la década de 1920 (como señalan Eichengreen y Flandreau), sino que mantuvo ese estatus durante los años de entreguerras. La figura 5.5, basada en datos de Reinhart (2010), ilustra la aportación de la libra esterlina en relación con la del dólar en emisión acumulada de bonos internacionales por parte de Argentina, Brasil y Chile, tres países que buscaban de modo activo financiación internacional. La figura muestra que, antes de la primera guerra mundial, casi todas las emisiones eran en libras esterlinas. A partir de entonces, una proporción muy importante pasó a ser en dólares.

Así, si se corrigen fechas relevantes, el margen de tiempo entre el inicio del dominio económico de Estados Unidos (al término de la primera guerra mundial) y el establecimiento del dólar como principal moneda de reserva es considerablemente menor que esos más de sesenta años que suelen darse por ciertos. Se aproxima más a los cinco o diez años (entre 1919 y mediados o finales de los años 20 del siglo pasado).

Apliquemos esto a la situación actual. Estos hechos e implicaciones para un posible recorrido temporal de un tránsito futuro basado en la

experiencia histórica se expresan en la figura 5.6.

Figura 5.5
Aportación de la libra esterlina en relación con los dólares en la emisión de bonos por parte de Argentina, Brasil y Chile, 1870-1939

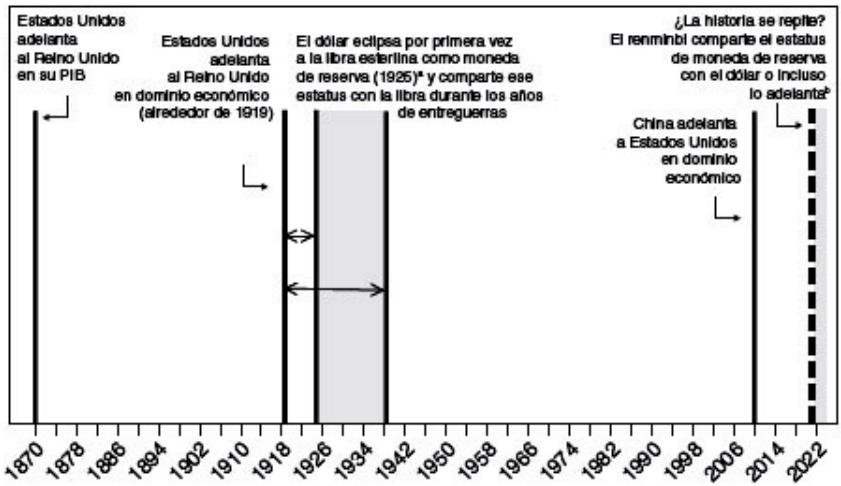


Nota: Los bonos a un año emitidos son convertidos a dólares y rebajados por el índice de precios al consumo de Estados Unidos. Estos valores anuales se añaden en los tres países. En la línea superior, la emisión de bonos es acumulativa a partir de 1870. En la línea inferior, la acumulación se inicia en 1919. La figura muestra esa aportación de bonos denominados en libras (denominados en libras + dólares) al total de bonos; para cada año, tanto el numerador como el denominador son cantidades acumulativas.

Fuente: Reinhart (2010).

Si observamos el índice económico que se basa en usar ponderaciones de la moneda de reserva, descubrimos que el índice, en el caso de China, ya adelanta al de Estados Unidos en 2010 (figura 5.2). Así pues, a menos que algún factor ajeno, no económico, intervenga (como sucedió en el caso de la zona libra), la historia sugiere que el renminbi podría colocarse en una situación que le permitiera rivalizar con el dólar en los próximos diez años. Si no suena plausible, conviene añadir que el diferencial entre el índice de dominio de China y el de Estados Unidos en 2020 será similar, o incluso algo mayor, al que existía entre Estados Unidos y el Reino Unido a mediados de la década de 1920, cuando el dólar eclipsó a la libra esterlina. Existe, por supuesto, una considerable incertidumbre en relación con todos estos cálculos. Pero a lo que estos apuntan es a la posibilidad de un auge más acelerado del renminbi, y al posible eclipse del dólar en tanto que principal moneda de reserva.[7]

FIGURA 5.6
Historia y posible recorrido de la futura transición de moneda de reserva, 1870-2022



a. La diferencia en el índice económico entre Estados Unidos y el Reino Unido es aproximadamente de entre 5 y 8 puntos porcentuales en 1929.

b. La diferencia en el índice de dominio económico entre China y Estados Unidos es aproximadamente de entre 5 y 7 puntos porcentuales en 2020.

Fuentes: Eichengreen y Flandreau (2008), Lindert (1969), Kennedy (1989), Triffin (1961) y base de datos del FMI (Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves – COFER).

Por supuesto, existe una diferencia clave entre el posible traspaso actual y el que se produjo entre la libra esterlina y el dólar. Como su precursor, Estados Unidos disponía de una cuenta de capital abierta, mientras que la de China es cerrada. Sus mercados financieros siguen considerándose rudimentarios y no adecuados para avalar una moneda de reserva en el mundo de hoy, de mercados financieros ultrasofisticados, y el renminbi resulta menos convertible. Ello conllevaría un retraso en dicha transición, que iría más allá de los cinco o diez años que sugiere la historia. Asimismo, debe tenerse en cuenta la cuestión de si un país no democrático puede inspirar la confianza básica en el Estado de derecho que podría ser necesaria para generalizar la internacionalización de una moneda.

El hallazgo clave según el cual el comercio es un factor determinante significativo del estatus de moneda de reserva, combinado con el creciente dominio comercial chino, apunta con fuerza hacia el renminbi. Y es probable que la ruta hacia la internacionalización del renminbi sea a través de su uso creciente como moneda en Asia, porque los vínculos comerciales entre China y

el resto de Asia aumentan de un modo especialmente rápido, como lo sugieren las proyecciones comerciales del capítulo 4. Así, el crecimiento de la actividad comercial hará que aumenten las ventajas de usar el renminbi en Asia, lo que podría llevar a cambios de políticas, como por ejemplo que los países asiáticos vincularan sus tipos de cambio al renminbi, lo que a su vez haría que su uso aumentara, y así sucesivamente. Es decir, que parece probable que el camino hacia la internacionalización del renminbi se produzca a través de su regionalización en Asia.

La experiencia histórica de la otra transición —del dominio al abandono de la libra esterlina— también resulta instructiva. Por una parte, la transición fue difícil para Estados Unidos por razón de la historia, es decir, por la herencia de la zona libra que provenía de la época imperial. Esa herencia fue difícil de eliminar a causa de la debilidad de la economía británica. Todo movimiento por parte de los tenedores encaminado a diversificar balances en libras implicaba la posibilidad de una devaluación (debido a que el Reino Unido carecía de los dólares necesarios de reserva para hacer frente a las exigencias de diversificación), lo que causaba problemas al Gobierno británico (Schenk, 2010a).

Por otra parte, el Reino Unido y Estados Unidos eran aliados, y existió un empeño consciente y concertado por parte de sus Gobiernos de disminuir los costes de la transición tanto para el Reino Unido como a nivel internacional (Schenk, 2010a). Entre otras cosas, otros bancos centrales extendieron líneas de crédito al Reino Unido para minimizar cualquier movimiento de abandono de la libra esterlina.

En la actualidad, el contexto es bastante distinto. Probablemente habría menos cooperación entre los Gobiernos de Estados Unidos y China si existiera una necesidad similar de gestionar una transición. Por otra parte, la escala de los flujos privados supera en tal medida la de los oficiales que lo más probable es que las transiciones sean endógenas y guiadas por el mercado, y que los Gobiernos, individual o colectivamente, sean menos capaces de ejercer control o influencia sobre ellas.

Antes de sorprenderse ante las magnitudes y los tiempos que implican los escenarios expuestos, conviene interpretarlos con gran cautela. Las cifras planteadas se refieren al medio plazo, tienen que ver con el impacto de los aspectos fundamentales y son condicionales. Habrán de ocurrir numerosos cambios de políticas antes de que esos aspectos fundamentales se impongan.

Condiciones

Que el renminbi tenga un importante papel en tanto que moneda de reserva puede ser algo todavía lejano. La cuestión básica es que el renminbi sigue sin ser convertible en numerosas transacciones internacionales, lo que significa que los extranjeros sólo pueden usarlo para adquirir bienes en la propia China. Existen restricciones a su uso en transacciones de cuentas de capital. Los extranjeros no pueden adquirir fácilmente activos chinos, y el acceso de los ciudadanos chinos a activos extranjeros se ve, asimismo, limitado. Los bancos centrales extranjeros no puede usar el renminbi para intervenir en los mercados extranjeros de divisas.

El núcleo del problema, por supuesto, es que la actual estrategia de crecimiento china —que depende en gran medida del aumento de las exportaciones, lo que a su vez se ve impulsado por un tipo de cambio competitivo, incluso infravalorado— descansa, en parte, en una cuenta de capital cerrada, es decir, en limitar el uso del renminbi para los extranjeros y las transacciones internacionales.

Eichengreen enumera los prerrequisitos para que el renminbi se use como divisa internacional de reserva:

> Los mercados deben primero volverse más transparentes. Los bancos deben comercializarse. Han de fortalecerse la supervisión y la regulación. Las políticas monetarias y fiscales tienen que ser sensatas y estables, y el tipo de cambio ha de ser más flexible, de manera que acoja un mayor volumen de flujos de capital. China, en otras palabras, debe alejarse primero de un modelo de crecimiento cuyos pilares centrales han sido el crédito bancario y un tipo de cambio fijo.

Dicho de otro modo, la internacionalización del renminbi implica necesariamente satisfacer las demandas de los extranjeros: debe haber un flujo neto de la moneda de China al resto del mundo a través de cuenta corriente (asumiendo déficits y, por tanto, modificando la infravaloración de la moneda) o de cuenta de capital (por medio de la convertibilidad). En resumen, existen muchas razones por las que China se halla lejos de alcanzar el estatus de moneda de reserva.

Por otra parte, los planes de China son claros, y se ven reflejados, sobre todo, en sus acciones.[8] Busca un papel dominante para sus divisa y trabaja gradual pero sistemáticamente en esa dirección.[9] La estrategia hacia la internacionalización del renminbi podría describirse como típicamente china en dos aspectos. En primer lugar, se usan medios altamente intervencionistas. La apertura es controlada, realizada a discreción y dirigida al milímetro, por más que sus fines sean liberalizadores. Cabría describir ese aspecto de la estrategia de internacionalización de la moneda china como «apertura

intervencionista», con el foco puesto en las transacciones, los países y las empresas, en lugar de optar por una liberalización en todos los ámbitos, como hicieron algunos países en la década de 1960.

En segundo lugar, se da una misteriosa similitud con la estrategia adoptada en el comercio, según la cual se crearon una serie de «islas» de apertura comercial e IED que recibieron el nombre de «zonas económicas especiales» (ZEE). Asimismo, cabría denominar a la que nos ocupa «liberalización vía enclaves». Una vez que se constató que las ZEE tenían éxito, el modelo se extendió gradualmente al resto de la economía. De un modo análogo, China pretende usar Hong Kong y Shanghái como islas en las que intentará experimentar para abrir la cuenta de capital e internacionalizar el renminbi. Por ejemplo, se ha programado que Shanghái se convierta en centro financiero internacional en 2020, y Hong Kong siempre ha estado más o menos abierto al uso del renminbi. Se calcula que esos experimentos se extenderán gradualmente al resto de la China continental.

Consideremos las diversas iniciativas que ya se han emprendido con vistas a la internacionalización del renminbi, y que se suceden a tal velocidad que resulta difícil seguirlas.

En 2009, China emitió bonos soberanos denominados en renminbi por un valor total de seis mil millones para inversionistas extranjeros en Hong Kong, en una iniciativa destinada a proporcionarles unos medios atractivos para adquirir renminbi y crear un mercado exterior. El objetivo era establecer un tipo de interés «libre de riesgos» que fuera punto de referencia para los instrumentos de deuda de la moneda china. Así se facilitaría el acceso a futuras emisiones destinadas a prestatarios nacionales en el mercado de deuda extranjera. Y, en abril de 2011, Singapur anunció que las transacciones podrían realizarse en renminbi, lo que abrió también la puerta a una mayor internacionalización de la divisa china. La emisión bruta de obligaciones en yuanes alcanzó, en 2011, entre ciento ochenta mil y doscientos treinta mil millones de dólares, cifras elevadísimas si se tiene en cuenta que eran prácticamente de cero hace apenas unos años.

También se han emprendido otras acciones. China ha firmado una serie de acuerdos de intercambio con Argentina, Bielorrusia, Islandia, Indonesia, Malasia, Singapur y Corea del Sur (además de Hong Kong). Se ha informado que China está considerando acuerdos de intercambio de divisas similares con Paquistán y Tailandia, con lo que el monto total de dicho intercambio de divisas ascendería a más de ochocientos mil millones de yuanes. Esos intercambios permitirían a China recibir yuanes en lugar de dólares por sus exportaciones a esas

economías y expandir su uso como moneda de liquidación en su relación comercial con los países mencionados.

Recientemente, con vistas a una mayor liberalización en el uso del renminbi por parte de entidades extranjeras para la liquidación de transacciones en China, el Banco Popular de China ha dictado reglas que autorizan a esas entidades extranjeras a abrir cuentas bancarias que pueden usarse para aceptar y realizar pagos en renminbi. Las «medidas administrativas sobre cuentas de liquidación bancaria en renminbi abiertas por entidades extranjeras» («medidas sobre cuentas en renminbi de entidades extranjeras»), que entraron en vigor el 29 de septiembre de 2010, establecen reglas de ámbito nacional para la administración y supervisión de las cuentas de liquidación bancaria propiedad de entidades extranjeras. Al permitir que éstas acepten y realicen pagos en renminbi —en lugar de tener que convertirlos en una divisa extranjera—, las nuevas medidas deberían facilitarles y mejorar sus posibilidades de negocio en China.[10]

China también ha explorado con Brasil maneras de usar el renminbi en su comercio bilateral. La divisa china ya puede usarse en algunas transacciones comerciales transfronterizas (como las que realizan con sus vecinos, entre ellos Mongolia, Vietnam, Camboya, Nepal y Corea del Norte, y con las zonas de administración especial de Hong Kong y Macao), aunque sólo puedan hacerlo ciertas empresas seleccionadas.

En resumen, quienes elaboran políticas en Estados Unidos, si bien no ignoran del todo los grandes cambios que probablemente van a tener lugar en los determinantes fundamentales del estatus de moneda de reserva, se muestran reacios en exceso a reconocer la competencia que el renminbi plantea al dólar, y la inminencia del cambio. Al aplicar la experiencia histórica al dominio económico entendido en sentido amplio que se da en la situación actual, parece que el renminbi podría superar al dólar hacia finales de la presente década o en el primer cuarto de la siguiente. Dicha experiencia histórica, convenientemente analizada y cuantificada, sugiere que la persistencia en cuestiones de estatus de moneda de reserva está algo magnificada: el auge del dólar y su preeminencia sobre la libra esterlina como principal moneda de reserva fueron más rápidos de lo que se reconoce, y lo habrían sido más aún (en relación con los elementos fundamentales) si la política y la historia no hubieran intervenido: el bloque de países de la órbita de la libra, instigado por el Imperio británico en la década de 1930, llevó a una considerable tenencia «involuntaria» de reservas en libras por parte de sus colonias.

Quienes se muestran escépticos ante estas proyecciones admiten que el tamaño y las políticas son determinantes importantes del estatus de moneda de reserva, pero defienden que el determinante mayor es la confianza en el Gobierno que emite la moneda de reserva, sobre todo en momentos difíciles. Su reveladora pregunta se formula del siguiente modo: en una crisis, en un momento de dificultad, ¿creerán los inversores que su dinero estará más a salvo en China que en Estados Unidos, o al menos lo bastante a salvo contra la expropiación o la nacionalización del Gobierno chino?

Es evidente que la evolución política china entendida en un sentido amplio —sobre todo una estabilidad política en el país, acompañada de una transición hacia una mayor democratización y consecución de libertades— será importante para transmitir confianza a los inversores. Pero existen fundamentos para creer que no es probable que China, independientemente de su transición política, vaya a actuar de un modo que pueda preocupar a los inversores. Son razones que se elaboran con mayor detalle en el capítulo 8. Pero el punto esencial es que China está demostrando con sus actos que busca un estatus de moneda de reserva para el renminbi, y no carece en absoluto de importancia que ello ofrezca a los responsables de las políticas económicas una salida política de su actual estrategia mercantilista. Si esto se combina con una apuesta más general por el aperturismo, parece improbable que China socave mañana aquello para lo que trabaja hoy.

Conclusión

En los últimos años, el mundo ha presenciado la subordinación y la práctica eliminación del G7, el ascenso del G20 (por no hablar de la discreta defunción del G77, el grupo de los países en vías de desarrollo). C. Fred Bergsten (2008) ha defendido que la toma de decisiones a nivel mundial se sitúa, de facto, en el G2, compuesto por Estados Unidos y China. Las tendencias económicas subyacentes sugieren que no habría que descartar la posibilidad de un futuro G1, en el que ese número no correspondiera a Estados Unidos. China como país dominante en solitario es una realidad posible que da que pensar y que no parece muy distante.

El dominio económico chino es más inminente y cuenta con una base más amplia —pues comprende producción, actividad comercial y moneda— de lo que actualmente se reconoce. La economía china será

mayor que la de todos sus rivales, y su actividad comercial podría prácticamente duplicar la de Estados Unidos. En 2030, ese dominio podría parecerse al de Estados Unidos en la década de 1970, y al del Reino Unido en la de 1870. Y ese dominio económico, a su vez, elevará el renminbi a moneda de reserva mucho antes de lo que actualmente se cree.

Las proyecciones del dominio económico chino, así como las del dominio de su moneda, están, por supuesto, condicionadas. Pero las cifras sugieren que si —y no es un «si» menor— el régimen político chino avanza hacia una liberalización en el uso de su moneda y hacia una apertura y profundización de sus mercados financieros, existen los fundamentos económicos para sostener un refuerzo rápido del estatus de moneda de reserva del renminbi. No hay que olvidar que entre esos aspectos básicos se incluyen no sólo una economía grande, sino unos niveles de actividad comercial y de posición financiera externa que se asemejan a los del Reino Unido durante la cima de su imperio; y esos niveles de actividad comercial nunca los alcanzó Estados Unidos, ni siquiera durante su periodo de mayor dominio.

En gran medida, le corresponde a China determinar esos elementos fundamentales —el crecimiento y el comercio—. Y resulta muy importante el hecho de que las condiciones necesarias para que se dé el dominio monetario —unos mercados financieros bien asentados y con gran liquidez, y mayores libertades políticas, que los inversores podrían considerar fundamentales en momentos de crisis— también debe determinarlas China.

Por tanto, puede llevar a engaño pensar (y es algo sintomático de la percepción insular de algunos según la cual Estados Unidos es una superpotencia imbatible) que el destino del dólar o el dominio económico en sentido amplio está en manos de Estados Unidos, y no tanto de China. De hecho, podría darse incluso una asimetría. Un mal rendimiento de Estados Unidos podría acelerar una transición en detrimento de su dominio, y del dominio del dólar. Pero, en cambio, es posible que una buena actuación no le sirviera de mucho para frenar el movimiento a favor del dominio económico y monetario de China.

Lo curioso del dominio monetario, claro está, es que no se trata de una ventaja absoluta. Podría tratarse, incluso, de un cáliz envenenado. A pesar de las profesiones públicas de ambivalencia sobre el dominio monetario, los agentes políticos, durante la Pax Americana, no se resistieron a beber de él. Es poco probable que China actúe, o pretenda actuar, de otro modo. China también beberá de él, y antes de lo que muchos creen.

Apéndice 5A

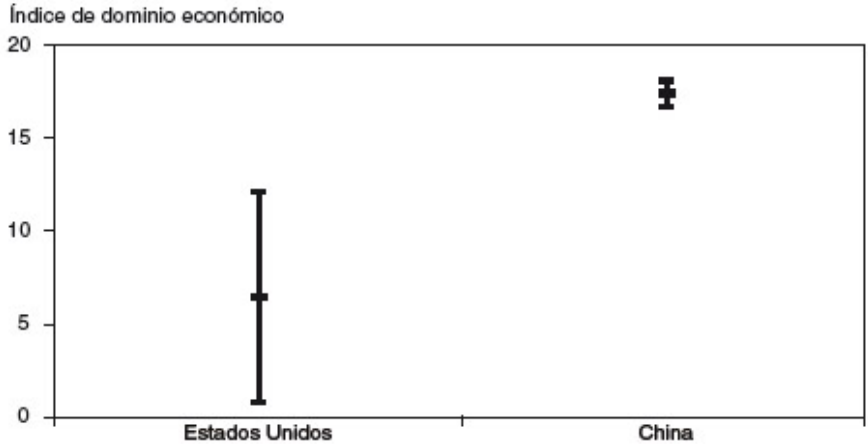
SOLIDEZ DEL ÍNDICE DE DOMINIO ECONÓMICO

¿Dependen los resultados de las proyecciones sobre dominio económico que se muestran en el presente estudio de la elección de las ponderaciones usadas para los tres determinantes subyacentes? He recurrido a dos esquemas de ponderación y he averiguado que los resultados no cambian materialmente. Pero ¿no podrían existir otras ponderaciones que arrojaran resultados significativamente distintos? Existe un modo muy simple de corroborar la solidez de los resultados.

Para verificar la solidez de esquemas de ponderación alternativos, a partir de mis dos esquemas de ponderación, asigno una ponderación mínima a las tres variables de 0,6 para el PIB, 0,35 para el comercio y 0,05 para el capital neto. A continuación hallo valores del índice de dominio económico para todas las combinaciones posibles de ponderaciones, teniendo en cuenta que esos mínimos deben ser respetados. Se permite un cambio en las ponderaciones, con incrementos del 0,01. Obtengo setenta y cinco posibles combinaciones de ponderaciones y expreso los valores resultantes de los índices en forma de rango de valores posibles, empezando por +2 errores estándares y llegando a -2 errores estándares, y atravesando la media (que se muestra en el centro). Este rango se ilustra, para los dos países dominantes en 2030, en la figura 5A1.

La figura muestra que, en su totalidad, la distribución de los resultados para China se encuentra por encima de la de Estados Unidos, lo que apunta a que el índice resiste con solidez las ponderaciones alternativas asignadas a los determinantes del dominio. La intuición es, simplemente, que China mejora los resultados de Estados Unidos en todos los factores determinantes subyacentes —PIB, comercio y finanzas—, de tal manera que las ponderaciones pueden afectar a las magnitudes, pero no hasta el punto de modificar la clasificación relativa de ambos países. Además, la figura también pone en evidencia que la diferencia de medias de los índices es de unos diez puntos porcentuales.

FIGURA 5A.1
Solidez del índice de dominio económico respecto a las ponderaciones, 2030



Fuente: Cálculos del autor.

6

PERSPECTIVA HISTÓRICA SOBRE EL PECULIAR DOMINIO CHINO

> «La Vía Celestial depara el bien para vosotros y para nosotros… El Imperio Celestial comparte con otros sólo lo bueno, como el ruibarbo, el té y la seda. Pero [hay] un producto venenoso manufacturado por personas diabólicas súbditas de vuestro imperio que tientan a las gentes de China para que lo adquieran.»
>
> LIN ZEXU, gobernador de Cantón, en una carta a la reina Victoria antes de la primera guerra del opio

Si algo parecido a las proyecciones realizadas en el capítulo anterior llega a materializarse, el dominio económico de China estará asegurado. La cuestión es: ¿cómo podrá compararse China a Estados Unidos y al Reino Unido en sus respectivos asaltos a dicho dominio? El de China será peculiar, por supuesto, en el sentido de que pasará a ejercer el dominio bajo un sistema político no democrático, a diferencia de Estados Unidos y el Reino Unido, donde el sufragio, si bien en absoluto universal, fue extendiéndose continuamente durante el periodo de su auge económico. La peculiaridad del auge de China abarcará también diversas dimensiones económicas.

El presente capítulo emprende un desvío histórico a fin de establecer esa comparación, y destaca, en concreto, la naturaleza peculiar de dos paradojas: la primera de ellas, que China ya se ha convertido en una superpotencia, sin contarse entre los países más ricos, y la segunda, que China es un país muy abierto y, a la vez, muy mercantilista.

PRECOZ O PREMATURA: ¿PUEDE SER DOMINANTE UNA CHINA QUE NO ES RICA?

Martin Wolf ha recurrido a la expresión «superpotencia prematura» para describir a China y la peculiaridad de su auge, y para expresar que ostenta el poder a pesar de ser pobre. Pero las proyecciones

realizadas en este libro sugieren que, en 2030, China no lo será tanto. En efecto, su PIB per cápita (en términos de PPA) equivaldrá a más de la mitad del de Estados Unidos y estará sin duda por encima de la media del PIB per cápita mundial. Aun así, el dominio económico chino seguirá siendo único, porque, históricamente, los poderes dominantes (Estados Unidos y el Reino Unido) eran ricos. De hecho, cuando eran dominantes, se contaban entre los más ricos en relación con sus competidores. La tabla 6.1 muestra que Estados Unidos y el Reino Unido, en el momento álgido de su dominio, tenían unos PIB per cápita que triplicaban con creces el PIB medio mundial. En el caso de China, no será así. Pero tampoco se tratará de un país pobre que alcanza el poder. China será un país con ingresos medios, o medios-altos. De modo que tal vez el futuro dominio económico chino encajaría mejor con la descripción de superpotencia «precoz», y no «prematura».

Pero ello plantea una pregunta: ¿puede un país ser dominante a pesar de no contarse entre los más ricos?

La historia se inclina claramente a favor de quienes creen que el dominio requiere un alto nivel de vida. Pero, antes de aceptar esa proposición, merece la pena ahondar más y preguntarse por qué ello habría de ser así. De entrada, vienen a la mente al menos cuatro razones por las que el dominio no puede ser ostentado por un país pobre.

Tabla 6.1
PIB per cápita del Reino Unido, Estados Unidos, China y Europa, 1870, 1950 y 2030 (en dólares PPA)

Año	Reino Unido	Estados Unidos	China	UE-27
1870	3.190	2.445	530	
	3,67	*2,81*	*0,61*	
1950	6.939	9.561	448	
	3,29	*4,53*	*0,21*	
2030	48.888	66.519	32.980	47.683
	1,96	*2,66*	*1,32*	*1,91*

Nota: Mediciones en dólares según PPA. Precios de 1990 para los datos de 1870 y 1950, y precios de 2010 para las estimaciones de 2030. Los múltiplos de la media mundial aparecen en cursiva.

Fuente: Maddison (2010).

La primera de ellas es que un país pobre viviría centrado en su situación interna, porque el empeño por mantener la estabilidad social

y alcanzar un nivel de vida superior —que podría ser una condición previa a toda pretensión de paz social— sería la principal, sino la única, preocupación de su Gobierno. En este caso, la proyección internacional de su poder sería algo subordinado a lo principal, es decir, a abordar problemas internos más apremiantes. La fragilidad interna encaja mal, cuando no resulta claramente incompatible, con el dominio exterior. En expresión de Thomas Friedman: «China es rica a nivel nacional, pero sigue siendo muy pobre sobre la base de un cálculo per cápita y, por tanto, se verá obligada a concentrarse en lo doméstico y lo regional».[1]

La segunda es que un país pobre podría no ser capaz de obtener los recursos —al menos con un ritmo sostenido— para alcanzar la proyección internacional de su poder. El ejemplo clásico es el de los recursos militares. Para obtenerlos hace falta financiación. Pero, cuanto más pobre es un país, más difícil puede resultarle a sus ciudadanos recaudar impuestos para la obtención de dichos recursos. Tal como ha señalado Richard Cooper (2003), los ingresos por impuestos suelen incrementarse de acuerdo al nivel de desarrollo. Rusia sostuvo un dominio militar por encima de su potencial económico subyacente durante un tiempo, pero finalmente la economía dio alcance a la geopolítica. Corea del Norte es el ejemplo más extremo de un poder externo desproporcionado con respecto a su estabilidad y su riqueza interiores. Se trata de un país que puede representar una molestia, que puede causar problemas, pero que difícilmente podría ejercer el dominio internacional.

Una tercera razón que explica por qué un país pobre no puede proyectar el dominio es que tal vez no cuente con los atributos blandos del poder: democracia, una sociedad abierta y valores plurales. Dicho de otro modo, el liderazgo que nace del dominio sólo resulta realmente posible si inspira seguimiento. Y ese seguimiento surge cuando el país dominante defiende algo que apela a lo universal o casi universal.

La cuarta razón, relacionada con la anterior, es que sólo los países ricos —que, por definición, destacan en posibilidades económicas y tecnológicas— pueden ser generadores o fuentes de ideas, tecnología, instituciones y prácticas, que los demás seguirán y absorberán. Es menos probable que un país pobre se convierta en un modelo digno de emular, en inspiración a seguir.

Sin duda, el dominio es incompatible con la pobreza. Pero, si se tienen en cuenta estos cuatro puntos, convine reseñar también que, salvo algunas excepciones, para alcanzar una posición de dominio tampoco se requiere necesariamente contarse entre los países más

ricos. Así, por ejemplo, no hay razón por la que la cohesión interna, la capacidad para obtener recursos con fines exteriores, la posibilidad de ser democrático o de contar con una literatura nacional digna de emularse, o valores, o ideas, sean incompatibles con el hecho de ser una potencia con un nivel medio de ingresos, que es lo que probablemente será China en 2030.

Es más, se sabe, no mediante especulación, sino a partir de la experiencia reciente, que el actual PIB per cápita de China, que es bajo, resulta plenamente compatible con el ejercicio del dominio. En el capítulo 1 se describían los distintos modos en que China ha ejercido el poder a través de su peso económico. De modo que son dos las posibles conclusiones que se plantean: una forma de dominio que genere seguimiento de manera natural y que podría ser necesario para crear sistemas e instituciones —como hizo Estados Unidos al término de la segunda guerra mundial— podría quedar fuera del alcance de China durante un tiempo, sobre todo si el país asiático es incapaz de llevar a cabo una transición política. Pero China, con sus actualmente bajos niveles de ingresos, ya está ejerciendo otras formas de dominio —socavar, frustrar y, sobre todo, infligir externalidades sistemáticamente negativas, menoscabando el espíritu abierto del actual sistema económico—. Y esas manifestaciones no harán sino crecer a medida que el país asiático se enriquezca más y alcance un nivel de PIB per cápita, hacia 2030, que sea la mitad del de Estados Unidos.

Actividad comercial China y resultados de su apertura desde una perspectiva histórica del poder

Si llegara a materializarse algo parecido a estas proyecciones sobre el comercio —basadas, a su vez, en las proyecciones del PIB—, ¿hasta qué punto resultaría peculiar el logro chino comparado con el de sus dos predecesores económicamente dominantes? Una referencia posible para establecer comparaciones la proporciona la actividad comercial de un país expresada como ratio del PIB de ese país, tal como se muestra en la columna 1 de la tabla 6.2. La actividad comercial de China como ratio de su PIB en 2008 fue de un 57%, y su ratio de exportaciones fue del 32% de su PIB, mientras que su ratio de importaciones llegó aproximadamente al 25% de su PIB. Las ratios comerciales de China exceden en gran medida las de Estados Unidos y el Reino Unido (por ejemplo, en 1975 la ratio del comercio respecto al PIB fue del 13% en Estados Unidos, muy por debajo del 57% de China en la actualidad).

Pero esta comparación no resulta del todo válida, porque la naturaleza de la relación entre comercio y PIB también ha ido cambiando con el tiempo: la ratio de exportaciones globales respecto al PIB era de aproximadamente el 4% en 1870, según Maddison (2001), y del 12% en 1960, y del 33% en 2008 según datos del FMI. China podría estar comerciando más, simplemente, porque hoy todos los países comercian más, debido a la reducción de los costes de transporte en todo el mundo. La mejor manera de establecer la comparación pasa por evaluar cuánto comercia un país en relación con otros países en un momento determinado (lo que sí tiene en cuenta la objeción anterior), y comparar después los grados de desfase comercial, por defecto y por exceso (*undertrading* y *overtrading*), a lo largo del tiempo.[2] Es decir, comparamos el grado de desfase comercial, por defecto y por exceso, del Reino Unido en relación con otros países que comerciaban en 1870, el de Estados Unidos en 1975 y el de China en 2008. Los periodos temporales escogidos se corresponden, aproximadamente, con el momento álgido del dominio del Reino Unido y Estados Unidos, respectivamente.

Pero, incluso al evaluar cuánto comercia un país en relación con los demás, debemos tomar en consideración un hecho bien establecido que se da con regularidad: que los países pequeños comercian más que los mayores. Esa regularidad deriva del hecho de que los costes económicos y políticos de comerciar a través de grandes distancias y a través de países son mayores que los costes de comerciar a través de distancias cortas y sin salirse de las fronteras del país (a causa de las distancias y de las barreras comerciales). Si resulta más fácil y más barato vender a distancias más cortas que a distancias más largas, una porción mayor del PIB será producto de la comercialización interior, y no de la exterior. Ello se manifiesta en la regularidad empírica con la que la ratio entre comercio y PIB de un país guarda una correlación negativa respecto de su tamaño (Balassa y Noland, 1989; Pritchett, 1994). También existe la posibilidad de que China comercie más porque la parte del PIB proveniente del comercio es mayor en los países pobres, sobre todo si su economía está basada en recursos o depende de las importaciones para satisfacer una gran porción de sus necesidades domésticas.

TABLA 6.2
Patrones comerciales de las potencias económicamente dominantes a lo largo de la historia

	Comercio actual (porcentaje del PIB)	Porcentaje del *overtrading* que controla el tamaño[a]	Porcentaje del *overtrading* que controla el tamaño y el nivel de ingresos[a]	Porcentaje del *overtrading* que controla el tamaño, el nivel de ingresos y economías basadas en el petróleo
Reino Unido, 1870 (muestra = 26 países)				
Exportaciones	12,2	339,3***	84,0*	n.d.
Estados Unidos, 1975 (muestra = 121 países)				
Exportaciones	6,7	-16,5	-49,8***	-48,3***
Importaciones	6,5	-38,7***	-39,6***	-47,5***
Comercio total (exportaciones más importaciones)	13,3	-29,7***	-45,3***	-47,5***
China, 2008 (muestra = 136 países)				
Exportaciones	31,6	73,5***	67,7**	99,0***
Importaciones	24,9	56,3***	56,4***	39,5**
Comercio total (exportaciones más importaciones)	56,5	70,7***	68,6***	74,1***

n.d. = no disponible

a. Los valores negativos denotan *undertrading*. ***, ** y * denotan significación estadística a unos niveles de confianza de 1, 5 y 10%, respectivamente. La ausencia de asterisco denota que el *overtrading/undertrading* no es estadísticamente significativo.

Fuente: Maddison (2010); Banco Mundial, *Indicadores de desarrollo mundial*.

Teniendo en cuenta estos dos factores, el tamaño y el nivel de desarrollo, ¿cómo sale parada China en una comparación con Estados Unidos y el Reino Unido en sus respetivas épocas doradas? Los resultados se plasman en las columnas 2 a 4 de la tabla 6.2. Los márgenes de desfase comercial, por defecto o por exceso (*undertrading* y *overtrading*), para exportaciones, importaciones y actividad comercial total, así como su significación estadística, figuran en las columnas 2 a 4 de la tabla 6.2.

El Reino Unido fue, claramente, un país exportador muy significativo (la columna 2 sugiere un *overtrading* del 339,3%). Pero resulta que, en los días del imperio, lógicamente, los países ricos comerciaban más. Una vez que el nivel de ingresos del Reino Unido se tiene en cuenta, el nivel de sobreexportación se encoge significativamente hasta alcanzar el 84%.

En cambio, Estados Unidos, en 1975, comerciaba muy por debajo, en términos de exportaciones, importaciones y comercio total. Las columnas 3 y 4 sugieren que Estados Unidos comerciaba entre un 40% y un 50% menos. Ese *undertrading* era más pronunciado en el lado de las importaciones que en el de las exportaciones. Así pues, Estados Unido siempre ha sido, en términos comerciales, una potencia económica insular.

China, por su parte, es incluso hoy un comerciante feroz, con niveles de actividad comercial muy superiores a los que corresponderían a un país de su tamaño y nivel de desarrollo. Específicamente, China exporta más de lo que corresponde a su tamaño y su nivel de desarrollo en un factor de aproximadamente el 70% (columna 3). A la luz del mercantilismo chino y de sus políticas de tipo cambiario infravalorado a lo largo de la última década, el dato no resulta en absoluto sorprendente.

Pero China también importa más de lo que correspondería a un país de su tamaño y nivel de ingresos. El *overtrading*, en cuanto a importaciones, equivale a un 55%, que es algo menos que el *overtrading* correspondiente a las exportaciones, pero no por un margen sustancial. Como consecuencia de su rendimiento en exportaciones e importaciones, China aparece como gran comerciante. Ésta es la paradoja de China, que es mercantilista pero también muy abierta en términos de resultados comerciales, aunque no en términos de barreras para comerciar, que siguen siendo en China mayores que en los países industrializados (tema que se aborda más adelante).

Nótese el llamativo contraste entre Estados Unidos y China como países comerciantes: Estados Unidos *infracomerciaba* en un 50% aproximadamente y, en cambio, China *sobrecomercia* en un 70%, lo que da una diferencia neta de un 120%. Y nótese también que estas cifras, producto de la comparación, corresponden a la China de 2008, que todavía no ha alcanzado su cima como superpotencia económica y comercial, y al Reino Unido y a Estados Unidos en sus momentos de máximo esplendor. Con el tiempo, el contraste podría ser más marcado. En efecto, si el crecimiento chino siguiera siendo intenso, su posición como núcleo de Asia no haría más que fortalecerse, lo que a su vez le serviría para mantener su impulso comercial.

Además, la apertura de China tendría importantes implicaciones para el sistema internacional y los planes de cooperación comercial, cuestiones que se abordan en los capítulos 8 y 9.

Planteémonos, en primer lugar, la historia y los paralelismos entre el mercantilismo chino actual y su equivalente de principios del siglo XIX. Entonces, como hoy, China contaba con grandes superávits y reservas acumuladas, no en dólares, sino en plata. Y entonces, como hoy, el país deficitario se veía agitado por el desequilibrio y la consiguiente salida de capital —que en aquella época adoptaba la forma de plata—, y comprometía la acción. Pero, a diferencia de lo que sucede actualmente, la acción emprendida por el Reino Unido resultó eficaz y excesiva. Para poner fin al desequilibrio bilateral, el Reino Unido inundó el mercado chino con opio cultivado en India.

TABLA 6.3
Comparación de resultados mercantilistas e instrumentos de las potencias económicas a lo largo de la historia

	Resultado		Política	
Potencia	**¿Superávit por cuenta corriente?**	**¿Superávit en manos del Gobierno?**	**¿Se aplican políticas mercantilistas?**	**¿Qué políticas?**
Reino Unido	Sí	Sí	Sí	Comerciales
Estados Unidos	Sí	No	No	Ninguna
China	Sí	Sí	Sí	Tipo de cambio, cuenta de capital cerrada

Tal éxito tuvo aquella política que el superávit de China no tardó en convertirse en déficit, el flujo de plata se detuvo e incluso invirtió la tendencia, y los niveles de adicción al opio crecieron de manera alarmante. La consiguiente prohibición del opio por parte del por entonces «zar del opio», el gobernador Lin Zexu de Cantón, seguida de las intrigas del superintendente británico para asuntos comerciales de Guangzhou —el capitán Charles Elliot—, condujo a las guerras del opio y dio inicio a «un siglo de humillación» para China, que quedó grabado a fuego en el ADN colectivo del país (Keay, 2009).[3]

La tabla 6.3 proporciona una guía para comprender el mercantilismo chino actual, así como el de sus equivalentes históricos, el Reino Unido y Estados Unidos (en el recuadro 6.1 se aborda cierta confusión que ha surgido en debates sobre el mercantilismo). Las tres potencias han buscado resultados mercantilistas en relación con el comercio o los superávits por cuenta corriente. Pero ahí terminan las coincidencias.

La primera diferencia tiene que ver con aquello a lo que conducen esos superávits. Como el mercantilismo de antaño, el de China

persigue (y consigue) la acumulación de reservas de divisa extranjera (el equivalente moderno al oro y la plata) y, sobre todo, su acumulación por parte de entes gubernamentales o cuasi gubernamentales, entre ellos los fondos soberanos de inversión. Esa acumulación en manos del Gobierno se consigue manteniendo unos tipos de cambio infravalorados y por la intervención del banco central mediante la adquisición de los superávits en dólares. Como sucedía durante el Imperio británico, los superávits de China se usan para proyectar el poder internacionalmente, como cuando el Gobierno del país asiático, o algunas de sus empresas estatales, proporciona ayuda a África, construye carreteras, desarrolla los sectores de los recursos naturales, compra activos en el extranjero, adquiere bonos del Tesoro estadounidense o se ofrece a apuntalar los mercados de la deuda griegos e irlandeses.

En este sentido fundamental, los superávits por cuenta corriente de China son similares a la experiencia imperial del Reino Unido, pero se diferencian de los que tuvo Estados Unidos desde la década de 1920, y de los más recientes de Japón y Alemania. En estos últimos casos, los superávits condujeron a un incremento de la riqueza en manos del sector privado y, por definición, ésa es una riqueza más dispersa. Los superávits de China llevan a una adquisición concentrada de los recursos en manos del Estado.

La segunda gran diferencia tiene que ver con los instrumentos usados para alcanzar el mercantilismo. Tal como se describe en el recuadro 6.1, el mercantilismo, en el pasado, con unas pocas excepciones, tuvo que alcanzarse a través de una política comercial. En la era moderna, el mercantilismo puede implantarse, por supuesto, por la vía de las políticas comerciales o a través de una política activa de tipo cambiario. Un tipo de cambio infravalorado es la combinación de un arancel a la importación y de un subsidio a la exportación. Se trata, por tanto, de la política mercantilista ideal para incrementar el producto de restar las importaciones a las exportaciones (o X – M). Y eso es lo que ha hecho China: ha recurrido al tipo de cambio para obtener resultados mercantilistas, allí donde el Reino Unido usó políticas de importación y exportación.

RECUADRO 6.1

El mercantilismo y la confusión mercantilista a lo largo de la historia

El mercantilismo siempre ha estado íntimamente asociado al dominio económico. Sin embargo, con frecuencia, mercantilismo y proteccionismo se

han usado indistintamente, por lo que ambos, a su vez, se ven como conceptos opuestos al libre comercio y la apertura. Pero el término «mercantilismo» también se usa para describir la acumulación, antes de metálico y hoy de superávit por cuenta corriente. Así pues, ¿en qué consiste realmente el mercantilismo? La tabla 6.3 proporciona una guía para comprender los distintos discursos sobre el mercantilismo.

Una distinción importante es la que existe entre los objetivos y los instrumentos del mercantilismo. Históricamente, éste tenía que ver con los objetivos, y más específicamente con el de maximizar el poder. Los mercantilistas creían que las naciones debían acumular poder, y consideraban que la adquisición de metálico (oro y plata) por parte de los Gobiernos era la base de ese poder. Como expresó Jean-Baptiste Colbert, uno de los primeros mercantilistas: «Es simple y solamente la abundancia de dinero en un Estado [lo que] lo distingue en grandeza y poder».

Como el metálico debía adquirirse en el extranjero, el único modo de obtenerlo era acumulando superávits comerciales, que conllevaban entradas de metálico. Según la perspectiva mercantilista, ello tenía la ventaja añadida de que la adquisición de metálico se realizaba a expensas de los socios comerciales (y rivales), lo que llevaba a acumular poder a costa del poder de otros; el enriquecimiento del que adquiría metálico se producía a causa del empobrecimiento del país que lo perdía. Así, en su concepción original, el objetivo del mercantilismo era maximizar la diferencia entre exportaciones (X) e importaciones (M), es decir, la balanza comercial.

En *La riqueza de las naciones*, la refutación del mercantilismo de Adam Smith, y su defensa del libre comercio, se basaba en su visión de que el objetivo clave de toda sociedad era maximizar los intereses del consumidor (lo que en la terminología actual podría denominarse «bienestar del consumidor»). Según él, el mercantilismo era ineficaz porque al consumidor se lo gravaba (en forma de precios más elevados y, por tanto, de salarios reales y niveles de vida más bajos) para favorecer los intereses del productor:

> El consumo es el único fin y propósito de toda producción, y el interés del productor ha de ser tenido en cuenta sólo hasta el punto que pueda ser necesario para promover el del consumidor. La máxima resulta evidente hasta tal punto que sería absurdo intentar demostrarla. Pero, en el sistema mercantil, el interés del consumidor se sacrifica casi constantemente en aras del productor; y parece considerar la producción, y no el consumo, como el fin y el objeto último de toda industria y comercio.

Pero el mercantilismo también tenía que ver con los instrumentos usados para alcanzar objetivos clave. Dado que los países estaban adscritos al patrón oro/plata, los tipos de cambio eran en gran medida fijos y generalmente no estaban disponibles como instrumentos de mercantilismo. El mercantilismo, como objetivo, debía alcanzarse a través del comercio y las políticas comerciales. Pero ahí —con la identificación de medios y fines— es donde se produce la confusión sobre el mercantilismo. Smith no lo pasa por alto:

> Alentar la exportación y desalentar la importación son los dos grandes motores mediante los cuales el sistema mercantil propone el enriquecimiento de todos los países. Y, sin embargo, con respecto a ciertas mercancías, parece seguir un plan opuesto: desalentar la exportación y alentar la importación […]. Disuade de la exportación de materiales de manufactura […]. Y para poder venderlos a bajo precio a otras naciones en todos los mercados extranjeros; y limitando, de ese modo, la exportación de unas pocas mercancías, de no gran precio, propone ocasionar una mayor y más valiosa exportación de otras. Potencia la importación

de los materiales de manufactura, para que nuestro propio pueblo pueda trabajarlos más económicamente, y de ese modo impedir una mayor y más valiosa importación de mercancías manufacturadas.

La confusión era la siguiente: si la diferencia entre mercantilismo y libre comercio se planteaba en términos de objetivos (productor contra consumidor), ello no se trasladaba clara e inequívocamente a los métodos a seguir. El mercantilismo requería cierta promoción del libre comercio y cierto grado de subsidio y restricción del comercio. Y eso fue lo que hizo Gran Bretaña.

Como señalan Ronald Findlay y Kevin O'Rourke (2007, 347), la política comercial británica, sobre todo antes de las guerras napoleónicas, iba claramente destinada al mercantilismo y la potenciación del valor añadido: el país contaba con aranceles muy bajos, o nulos, de materias primas (el imperio, de hecho, permitía acceder a dichas materias a costes muy bajos), y prohibía e imponía altos aranceles a la importación de manufacturas extranjeras. Del lado de las exportaciones, la exportación de los artículos manufacturados estaba exenta de impuestos, mientras que la de materias primas clave, como la lana, estaba prohibida. Además, por supuesto, Gran Bretaña obligaba a sus colonias a no poner restricciones a las importaciones de productos manufacturados, como los textiles de confección, lo que, en la práctica, implicaba una mejora de los términos del comercio y el acceso al mercado de las mercancías manufacturadas británicas, a las que iba unido un alto valor añadido (iniciativa que, según las quejas de los nacionalistas indios, llevaba a la desindustrialización de India).

La teoría actual nos permite resolver el conflicto aparente entre el libre comercio y el mercantilismo tanto en términos de objetivos como de instrumentos. El mercantilismo tiene que ver con aumentar el volumen del comercio y de los superávits por cuenta corriente, la diferencia entre exportaciones e importaciones (X-M).* La apertura, por su parte, se centra en el aumento del comercio total, es decir, de la suma de exportaciones e importaciones (X+M). Respecto a los instrumentos, los tipos de cambio infravalorado, que equivalen a un subsidio a las exportaciones y a un arancel a las importaciones, son la mejor manera de llegar al mercantilismo. Pero, si hay que recurrir a instrumentos comerciales, la teoría del comercio actual ha demostrado que el mercantilismo y la adición de valor tienen que ver con el incremento de lo que se conoce como «protección efectiva», que exige, en el ámbito de las importaciones, la imposición de altos aranceles sobre las importaciones de bienes terminados y la exención de los mismos en los productos intermedios, y, en el ámbito de las exportaciones, el subsidio de los bienes terminados y la imposición de restricciones a los intermedios.

Dicho de otro modo, la distinción entre libre comercio y mercantilismo no es definida. Por eso mismo, proteccionismo no es sinónimo de mercantilismo.**

Por último, aunque históricamente las políticas comerciales han sido medios para alcanzar el mercantilismo, porque la rígida adscripción al patrón oro neutralizaba el tipo de cambio como instrumento político, ha habido excepciones. Dos de ellas surgieron a finales del siglo XIX.

Algunos países optaron por salirse del patrón oro (como Argentina a finales del siglo XIX) o devaluaron respecto al oro (como hizo Chile en respuesta a la caída del precio del cobre antes de la primera guerra mundial). Una segunda excepción se dio alrededor de 1870 con una oleada de descubrimientos de plata, que redujeron el precio del metal casi hasta la mitad con respecto al oro. Países como China e India, que pertenecían al patrón plata, experimentaron un debilitamiento de sus monedas, lo que los llevó a gozar de una ventaja competitiva en la exportación de mercancías.

En 1896, cuando William Jennings Bryan, en nombre de las «masas desheredadas», atronaba con fervor evangélico para evitar que fueran crucificadas «en una cruz de oro», su imprecación fue considerada como reacción contra las estrictas políticas monetarias y deflacionistas que suponían un aumento de la carga de los agricultores, cuyos intereses se veían atacados por las deudas, al ser víctimas del descenso global de los precios de las mercancías. El blanco del discurso eran los

especuladores de oro de su país. Pero también podía considerarse una reacción de los granjeros estadounidenses que eran las víctimas, en cuanto a competitividad, del mercantilismo activo de Argentina, y del mercantilismo pasivo o no intencionado de países como China e India. Las preocupaciones internacionales no expresadas que quedaban implícitas en el discurso de la cruz de oro —el uso o manipulación del patrón plata con fines mercantilistas— fueron manifestadas con mayor claridad por un miembro del Movimiento Populista de Estados Unidos que, hacia finales del siglo XIX, hizo campaña en nombre de la comunidad de agricultores. Según sus palabras, «el hombre amarillo, usando el metal blanco, mantiene a su merced al hombre blanco, que usa el metal amarillo» (según cita de Frieden, 2006, 114).

* Que un arancel implica una reducción de las importaciones es algo bien sabido. Pero, a largo plazo, los aranceles también llevan a una reducción de las exportaciones, tal como se expresa en el famoso teorema de la simetría de Abba Lerner. De ahí que un arancel sea una tasa sobre el comercio, no sólo sobre las importaciones. De manera análoga, una tasa a las exportaciones afecta no sólo a éstas, sino al comercio en general.

** Otra diferencia en la práctica entre el mercantilismo y el proteccionismo en tanto que política comercial es que aquél se centra tanto en los instrumentos necesarios para promover la competitividad de las exportaciones (mediante, por ejemplo, subsidios a las exportaciones, restricciones a las exportaciones de materias primas y acceso libre de impuestos a las materias primas importada) como en maximizar el valor añadido de las industrias sustitutas de las importaciones, que es en lo que se ha centrado tradicionalmente el proteccionismo. Francia, bajo el ministerio de Jean-Baptiste Colbert, también intentó implantar el mercantilismo. Pero, al carecer del dominio naval de Gran Bretaña y Holanda y, por tanto, de la capacidad de influir en los mercados de exportación, el principal instrumento de Francia para ejercerlo fueron los aranceles a la importación y otras formas de promoción de las sustituciones interiores de las importaciones. Y así, el mercantilismo colbertiano se convirtió en proteccionismo.

En efecto, en el caso de China, es algo ampliamente aceptado que su ascenso a la OMC condujo a una considerable liberalización y, desde ahí, a limitar la capacidad del país asiático para usar políticas con fines mercantilistas. Recordemos que la estrategia comercial china, basada en las exportaciones, se inició a mediados de la década de 1980. Pero ésta no empezó a generar grandes superávits por cuenta corriente, de manera sistemática, hasta la década de 2000. No es, pues, ninguna coincidencia que el mercantilismo de China empezara a aflorar tras su acceso a la OMC. Cabría comparar la experiencia mercantilista de China con la actividad de Penélope en el mito griego de la *Odisea*, que mantenía a sus pretendientes a distancia destejiendo de noche lo que había tejido durante el día. China se liberalizó adhiriéndose a la OMC, y destejió parte de su decisión mediante una infravaloración cambiaria y la adopción del mercantilismo. Para hacer frente a las limitaciones —consecuencia de su adhesión a la OMC— que afectaban a su uso de instrumentos de política comercial (incluidos los aranceles, las exportaciones y otros subsidios, así como ciertos requisitos locales aplicados a empresas extranjeras) y poder

mantener el vendaval exportador, China recurrió a instrumentos políticos no comerciales, es decir, a los tipos de cambio.[4] Un tipo de cambio infravalorado no sólo sostenía las exportaciones, también, convenientemente, generaba superávits.

El ejemplo de la infravaloración de China tras el acceso a la OMC muestra que puede haber una sustitución de políticas en la aplicación del mercantilismo, algo que Daron Acemoglu y otros (2003) denominan el «efecto columpio» (si un Gobierno pretende alcanzar un objetivo, las restricciones en el uso de un instrumento conducen al uso de otros). Es decir, el mercantilismo puede alcanzarse mediante políticas comerciales (tal como se ha hecho históricamente) o mediante políticas sobre los tipos de cambio (como en el caso de China). El sistema comercial internacional ha sido capaz de abordar el primero, pero, en modo alguno, el segundo. El GATT y la OMC imponen restricciones sobre aranceles a la importación y sobre subsidios a la exportación —y también se las impuso a China—. Pero el tipo de cambio infravalorado de China —que es una combinación poderosa y sumatoria de los aranceles a la importación y los subsidios a la exportación, y ejerce un enorme impacto mercantilista— todavía no ha sido atajado. Así pues, está pendiente desde hace mucho tiempo un multilateralismo que domestique el mercantilismo (Mattoo y Subramanian, 2008).

En relación con el asunto que nos ocupa, otra diferencia entre China y sus predecesores es que la primera ha alcanzado sus superávits y su estatus de acreedor neto a pesar de ser un país cerrado a las entradas de capital. El Reino Unido contó con una cuenta de capital abierta durante gran parte de su pasado imperial, y Estados Unidos también vivió abierto al capital extranjero durante el siglo XX. China es la excepción. El estatus de acreedor neto de China parece haberse mantenido a través de políticas cambiarias mercantilistas cuyo éxito ha dependido de mantenerse cerrada al capital extranjero.

La otra diferencia entre los actuales superávits que Estados Unidos mantiene desde la década de 1920 y los del Reino Unido y China es que aquéllos no se consiguieron mediante políticas activas. Estados Unidos impuso los aranceles más elevados a las importaciones de productos manufacturados de las economías avanzadas hasta bien entrado el siglo XX, pero no se puede acusar a Estados Unidos de mercantilista, porque el dominio agresivo de los mercados de exportación con el que pretendía maximizar la balanza comercial no fue una auténtica meta nacional, ni una estrategia ni una política.

Así pues, la moneda ha sido para China lo que la colonia fue para el Reino Unido en tanto que instrumento para implantar el

mercantilismo. En ese sentido, la excepción real fue Estados Unidos, que se convirtió en acreedor neto sin recurrir al comercio mercantilista ni a las políticas cambiarias.

En tercer lugar, el mercantilismo chino se diferencia del resto en que es menos susceptible a la crítica de Adam Smith de que los consumidores pagan un alto precio por el enriquecimiento de los productores como consecuencia de dicho mercantilismo. Quienes critican las políticas chinas señalan la menguante proporción del PIB que corresponde al consumo como demostración del alto precio en bienestar que deben pagar los consumidores. Pero conviene recordar que el mercantilismo chino ha llevado a unas tasas de crecimiento excepcionales y sin precedentes en la historia —no sólo crecimiento de la producción, sino también, y de manera importantísima, del consumo—. El consumo per cápita ha crecido casi un 7% durante el periodo de mercantilismo agudo. En efecto, el recuadro 6.2 muestra que es durante dicho periodo mercantilista de la década de 2000 cuando el consumo del consumidor medio chino crece más deprisa, y cuando China se desmarca de otros países de crecimiento rápido (en estadios comparables de su experiencia de crecimiento) en cuanto a las mayores oportunidades de consumo ofrecidas al ciudadano medio. Dicho de otro modo, el mercantilismo funcionó, y no lo hizo a expensas del consumidor.

Tal vez un alejamiento del mercantilismo habría generado un crecimiento del consumo aún mayor, pero eso no es algo que pueda demostrarse fácilmente. Corresponde a los críticos demostrar si la tarta se encogió para contrarrestar el acceso de los consumidores a una porción mayor de la misma. Sea como fuere, lo que defienden los críticos no lo aceptarían los políticos, sobre todo si implicara ajustar los costes a corto plazo, mientras los recursos se reubican al margen de los sectores comercializables. Barney Frank, político estadounidense, en unas declaraciones muy divulgadas, dijo que los políticos no ganaban elecciones afirmando que las cosas hubieran sido peores sin ellos. Asimismo, los regímenes —ni siquiera los autocráticos — no han sufrido nunca revoluciones ni inquietudes porque su población creyera que su consumo podría haber crecido un 7,5% en un tiempo hipotético, en lugar de un extraordinario 7% en el tiempo real.

Finalmente —y tal vez se trate de lo más importante—, el mercantilismo chino ha sido poco habitual en el sentido de que no ha convertido a China en una economía cerrada (entendiendo cerrazón y aperturismo en términos de resultados comerciales, y no tanto de políticas arancelarias). De hecho, la mayor paradoja de China es que

es, a la vez, la economía más mercantilista y se cuenta entre las más abiertas del mundo. Si bien genera muchas exportaciones en relación con sus importaciones (lo que resulta en un desequilibrio comercial), también genera muchas exportaciones e importaciones, tal como se ha expuesto antes. En ciertos aspectos, ésa podría ser la diferencia entre las dos encarnaciones del mercantilismo chino.

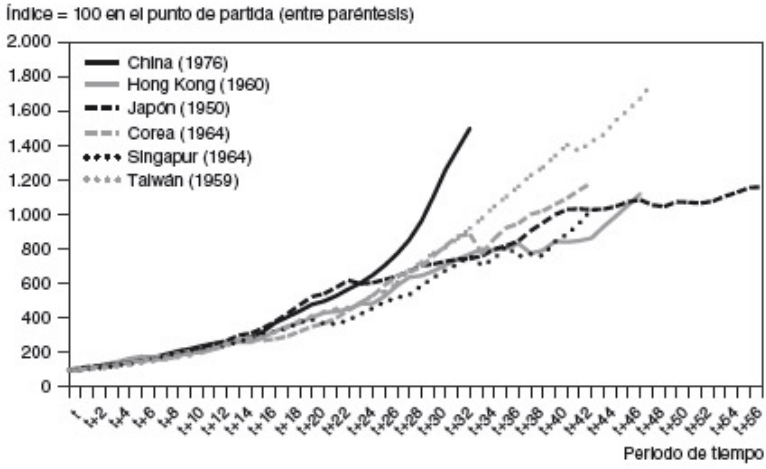
En la encarnación de principios del siglo XIX, China era mercantilista y cerrada. El superávit del país era consecuencia de una demanda exterior insaciable de su té y su ruibarbo, a la que se sumaba una política de puertas cerradas a los productos extranjeros. Dicho en pocas palabras, China exportaba bastante e importaba bastante poco. En la encarnación de 2000, se trata de un país mercantilista y muy abierto. Sin duda, ambos tipos de mercantilismo pueden desencadenar conflictos de distintas clases. Pero es un reflejo del dominio actual de China que, mientras que hace unos ciento cincuenta años su mercantilismo condujo a la guerra, la humillación y una invasión parcial extranjera, el mercantilismo chino de hoy encuentra, como máximo, ruido de sables y débiles amenazas de represalias comerciales. Y ésa es una diferencia con la que China podrá vivir muy bien.

RECUADRO 6.2
¿El mercantilismo chino ha perjudicado a los consumidores chinos?

La historia del crecimiento chino recibe alabanzas generalizadas. Pero, sobre todo en los últimos decenios, los críticos han transmitido la impresión de que sus consumidores pueden haber salido perdiendo a causa de la naturaleza de dicho crecimiento, que ha dependido en gran medida de la inversión y las exportaciones. En consonancia con la preocupación expresada por Adam Smith, se alega que el mercantilismo y la producción han ido en detrimento de los intereses de los consumidores. ¿Es eso cierto?

La figura R6.2.1 muestra la evolución del PIB de seis países no productores de petróleo —Japón, Singapur, Hong Kong, Taiwán, Corea y China— que han obtenido resultados de crecimiento estelares durante el periodo de mayor crecimiento de su PIB per cápita (calculado sobre la base de la PPA).* El punto de partida se establece en 100 para todos los países. El punto de partida varía según los países, y se indica en la leyenda. Por ejemplo, el episodio de crecimiento rápido de Japón se inicia en 1950; el de Taiwán, en 1959; el de Singapur y Corea, en 1964, y el de China, en 1976. Las cifras se limitan a subrayar lo que ya es bien conocido, esto es, que el crecimiento chino igualó al de Japón durante veinticinco años, y que luego lo superó (como, en efecto, superó al resto de los «tigres asiáticos») en la década de 2000 (lo que corresponde, en la figura, a los años t+23 a t+33 para China). Dicho de otro modo, es durante su era de mercantilismo cuando el crecimiento de China, literalmente, se sale de la tabla.

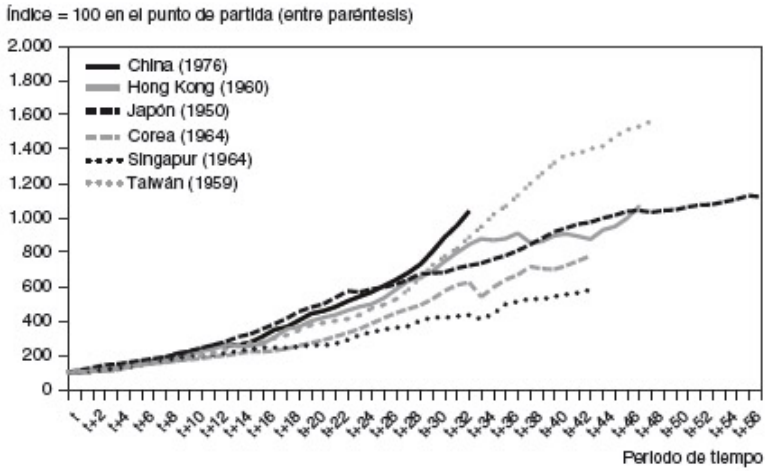
FIGURA R6.2.1
PIB per cápita (PPA) de algunas economías escogidas durante su periodo de crecimiento más rápido



Fuente: Tabla Mundial de Penn (versión 6.3).

La figura R6.2.2. es idéntica a la R6.2.1 salvo en que muestra el consumo per cápita (también calculado en términos de PPA), y no el crecimiento del PIB per cápita. Para esta figura, el consumo per cápita se calcula a partir de la Tabla Mundial de Penn, que proporciona la aportación del consumo al PIB.2 Lo que ilustra esta figura es que la evolución de China fue menos estelar proporcionando consumo que crecimiento del PIB.** Japón proporcionó un crecimiento del consumo más rápido que China en los primeros veinticinco años de sus respectivos episodios de buen rendimiento económico, y la ventaja de China sobre otros países en relación con el consumo fue menor que la que obtuvo en relación con su PIB. Pero los hechos más llamativos son éstos: es en la era del mercantilismo (la década de 2000) cuando la tasa de crecimiento del consumo para el chino medio es mayor, y, en segundo lugar, es en la era del mercantilismo cuando el crecimiento medio del consumo per cápita empieza a adelantarse con respecto a los otros países en estadios comparables de sus trayectorias de crecimiento. El mercantilismo no ha perjudicado al consumidor chino.

FIGURA R6.2.2
Consumo per cápita (PPA) de algunas economías escogidas durante su periodo de crecimiento más rápido



Fuente: Tabla Mundial de Penn (versión 6.3).

Ninguna de las figuras aborda la importantísima cuestión de las implicaciones de la estrategia de crecimiento de China en la distribución de ingresos entre regiones, los niveles de competencia y los sectores. Tampoco captan las posibles implicaciones adversas del mercantilismo en el crecimiento futuro y en las posibilidades de consumo que se derivan de una confianza excesiva en las inversiones y la consiguiente ineficacia del uso del capital. Pero, si nos centramos en la actual evolución media, las cifras sugieren que el mercantilismo ha beneficiado no sólo al productor, sino también al consumidor. Así pues, conviene ser cauto antes de emitir la crítica poco fundada de que el mercantilismo ha sido claramente negativo para China y sus consumidores.

* En el periodo de posguerra, sólo los siguientes países, además de los ya enumerados, crecieron un 7% o más durante un periodo superior a los veinte años: Rumanía, Botsuana, Guinea Ecuatorial, Bután, Maldivas e Irán. En el periodo anterior a la segunda guerra mundial, sólo Venezuela se aproximó a la fuerza y la duración del actual crecimiento chino. El PIB per cápita venezolano creció, de promedio, un 7% entre 1919 y 1949. Su crecimiento se debió en su totalidad al petróleo; su primer gran descubrimiento de crudo tuvo lugar en 1914, seguido, en 1922, por uno de los mayores hallazgos de la industria petrolera.

** La serie «kc» de la Tabla Mundial de Penn es la base de las estimaciones de consumo.

7

EVITAR PROFECÍAS PRECIPITADAS

> «Las teorías modernas y excesivamente ingeniosas que atribuyen un significado profundamente arraigado a las condiciones contemporáneas no merecen el discreto olvido que cae sobre ellas tan pronto como los hechos las aplastan; deberían ser recordadas para permitirnos reconocer a sus equivalentes del futuro.»
>
> LELAND YEAGER (1966)

Uno de los inconvenientes de las proyecciones es la tendencia a extrapolar el pasado reciente, por asumirse que el presente es una guía mucho más útil para el futuro, como sugería John Maynard Keynes. Los acontecimientos posteriores suelen desmentir rápidamente esa idea, lo que conduce a una cascada de predicciones erróneas. ¿Es la proyección de una China económicamente dominante un equivalente de predicciones irremisiblemente erróneas realizadas en el pasado? Dos de esos pronósticos equivocados afectaron a Rusia y a Japón.

Cuando Nikita Jruschov, con su célebre gesto, golpeó el zapato en el estrado de Naciones Unidas y declaró: «Os enterraremos», además de lanzar una amenaza militar y nuclear, estaba realizando una predicción económica. El crecimiento económico soviético entre 1946 y 1960 había sido, de promedio, de un 7% anual (Maddison, 2010). La creencia común de que aquel dinamismo se mantendría —sumada al arsenal militar del país— llevó a muchos a prever un mundo bipolar de dominio compartido entre Estados Unidos y la Unión Soviética.

Paul Krugman (1994) escribió que, si se hojean los números de *Foreign Affairs* correspondientes al periodo que va de mediados de la década de 1950 a principios de la de 1960, se constata que «al menos un artículo anual está dedicado a las implicaciones del creciente poder industrial ruso». En un artículo de 1957 firmado por Calvin Hoover, se concluye que «un Estado autoritario colectivista» es intrínsecamente mejor para alcanzar el crecimiento económico que las democracias de libre mercado, y se prevé que la economía soviética adelantaría a la de

Estados Unidos a principios de la década de 1970.

Pero, una década después del artículo de Hoover, la tasa de crecimiento soviética había caído a menos del 2,5%. Esto, combinado con el sobreesfuerzo militar y, posteriormente (a lo largo de la década de 1980), con la disminución del precio del petróleo, creó las condiciones para la desintegración de la Unión Soviética (Åslund, 2007).

Si avanzamos hasta la década de 1980, las predicciones eran las mismas, sólo cambiaba la identidad de la nación estudiada. Con la economía japonesa a toda máquina, existía un considerable entusiasmo sobre el modelo de capitalismo japonés, y una gran cantidad de escritos vaticinaba un estatus de superpotencia para Japón. El más conocido de ellos fue *Japan as Number One: Lessons for America* (hay traducción castellana: *Japón, 1*) de Ezra Vogel, aparecido en 1979. La tesis de Vogel era que Japón había desarrollado un sistema —estrecha colaboración entre el mundo de los negocios y el Gobierno para abordar la cuestión de la competitividad, burócratas capaces de pensar a largo plazo, establecimiento de valores comunitarios— que abordaba mejor los desafíos que el sistema vigente en Estados Unidos.

Paul Kennedy (1989, 461) predijo que «aunque tal vez sea cierto que el crecimiento económico de Japón se está ralentizando a medida que alcanza una fase más madura […], siguen existiendo considerables razones sustanciales por las que es probable que, en el futuro, se expanda más deprisa que las demás grandes potencias». Entre esas razones se incluían la capacidad de entes tales como el Ministerio de Comercio Internacional e Industria de guiar la economía a sectores de la alta tecnología, el alto nivel de ahorro del país, el hecho de que las empresas niponas hubieran garantizado el acceso a sus mercados domésticos y la alta calidad de su fuerza de trabajo. Por todo ello, Kennedy parecía coincidir con las «numerosas evaluaciones [según las que] todavía es probable que la economía japonesa se expanda un punto y medio porcentual o dos puntos más deprisa que las grandes economías (salvo, por supuesto, la de China), en el transcurso de las próximas décadas» (467).

La historia, o mejor dicho la economía japonesa, no ha sido benévola con estas predicciones. Japón se ha visto al borde de un aparente declive material desde el crac del precio de los activos de principios de la década de 1990, y su crecimiento económico medio ha sido de apenas el 1% per cápita.

Aunque los errores en los casos de Japón y Rusia eran similares, en el sentido de dar por sentada la continuidad de un dinamismo

económico que había sido evidente durante un periodo extenso de tiempo (casi tres décadas en la Unión Soviética y cuatro en Japón), las predicciones resultaron equivocadas por motivos distintos. En ciertos aspectos, el optimismo en relación con la Unión Soviética resultaba, tal vez, más comprensible, pues en el periodo de posguerra (y con el trasfondo de los años 30 y el éxito del *New Deal*) el atractivo de un Estado del bienestar y del intervencionismo gubernamental seguía siendo fuerte, los fracasos de una centralización excesiva no eran aún evidentes, y los éxitos de crecimiento de unas políticas alternativas, menos dirigistas, como las que iban a darse en el Este asiático, todavía no se habían materializado.[1] En retrospectiva, hoy se sabe que la historia del crecimiento soviético se basaba en un modelo de desarrollo distorsionado e insostenible que dependía demasiado de la acumulación de capital, y que dejaba poco sitio a los mercados, los incentivos descentralizados y la propagación de la información (Åslund, 2007).[2]

En el caso de Japón, el optimismo no estaba fundado, no porque el país hubiera fallado (como había sucedido con la Unión Soviética), sino porque había obtenido un éxito brillante. El error clave fue subestimar una idea básica de la teoría del crecimiento. En las cuatro décadas posteriores a la segunda guerra mundial, la economía japonesa había dado alcance a las de los países avanzados y, de hecho, se había convertido en puntera. En 1990, justo antes del desmoronamiento de su economía, el PIB per cápita japonés era de 26.400 dólares (según el ajuste de PPA en dólares de 2005) y el de Estados Unidos, de 31.000 dólares. En otras palabras, Japón casi se había igualado a Estados Unidos y era uno de los países tecnológicos más avanzados.

La teoría del crecimiento predice con gran seguridad que los países punteros, o que se encuentran próximos a serlo, crecen despacio comparados con los que son pobres y van muy por detrás de ellos. Históricamente, Estados Unidos ha crecido aproximadamente el 2,2% per cápita, que es la tasa de crecimiento hacia la que Japón debería haber convergido. Y si el declive demográfico, que ya entonces era evidente, se hubiera tenido en cuenta, las proyecciones para Japón deberían haberse centrado en torno al 1,5 o el 2%. Sin embargo, por norma, los pronósticos las elevaron hasta el 3 o el 3,5% durante un periodo considerable.

El FMI no fue inmune a esa exageración japonesa, y su publicación insignia, *Perspectiva Económica Mundial*, en su número de octubre de 1989, resulta de interesante lectura. Un capítulo sobre el impacto del envejecimiento y el aumento de la ratio de dependencia incluido en el

informe argumentaba que ese declive demográfico (que ya entonces era un desarrollo futuro bien conocido) contribuiría positivamente al crecimiento del PIB veinte años más allá del periodo de proyección (FMI, 1989). El argumento era que una creciente ratio de dependencia llevaría a una reducción de los ahorros y a un aumento del consumo, lo que dispararía la demanda y el crecimiento acumulados. Así, el FMI predijo en 1989 que los fenómenos demográficos potenciarían el crecimiento económico de Japón durante cuatro periodos de cinco años que se iniciarían en 1996-2000, en unos porcentajes del 0,2, 0,6, 0,8 y 0,5, respectivamente.

En la actualidad, las proyecciones de crecimiento se realizan teniendo en cuenta el envejecimiento de la población, y suele considerarse que el efecto de éste es negativo, porque el envejecimiento reduce el crecimiento de la fuerza de trabajo (eso sin tener en cuenta las complicaciones que surgen de la participación en la fuerza de trabajo) y también los ahorros de los países, lo cual, a su vez, lleva a la disminución de la tasa potencial de crecimiento económico. En otras palabras, las proyecciones a largo plazo, hoy, reflejan factores ligados a la oferta. El FMI, por otra parte, usaba esencialmente —y de manera errónea— argumentos relacionados con la demanda —un mayor consumo— incluso en las proyecciones a largo plazo. O bien los análisis del FMI eran erróneos, o bien se trató de un caso de planteamientos previos fuertemente defendidos en busca de racionalizaciones.

El crecimiento de China: ¿repetición de los mismos errores?

En el caso concreto de China, ¿cómo podemos protegernos de unas proyecciones erróneas, excesivamente optimistas, como las que se dieron en el caso de Rusia y, sobre todo, en el de Japón? Dicho de un modo más directo: ¿es razonable la proyección de crecimiento para China, que supone un cambio drástico en el modelo de dominio económico?

Tengamos presente, sobre todo, que la previsión de crecimiento para China no precisa de la continuación de nada remotamente parecido a las tasas de crecimiento actuales. En un escenario de convergencia, la proyección es que China crecerá en un 5,5% per cápita, cifra que es entre un 3 y un 4% inferior a la tasa de crecimiento del pasado reciente (dicho de otro modo, ese escenario asume ya una ralentización en la tasa de crecimiento de cerca del 35%). Otro modo de expresarlo es que, a pesar de que China se

encontrará bastante por debajo de los países económicamente punteros —el PIB per cápita de China en 2010 es una cuarta parte del de Estados Unidos—, las proyecciones, en este punto, son conservadoras a la hora de predecir el futuro del país asiático. Comparadas con las anteriormente realizadas para Japón, dicho conservadurismo es doble: para Japón, que sí se acercaba a los países más avanzados, la proyección era que crecería mucho más deprisa que éstos, mientras que en el caso de China se asume un crecimiento más lento, a pesar de que el país se encuentra lejos de los países más avanzados (nada menos que tres cuartas partes por detrás).

Aun así, cabe plantear la cuestión de si incluso una predicción tan conservadora es razonable. Existen dos maneras de verificarlo. La primera consiste en mirar hacia delante, e identificar y analizar todos aquellos factores e impactos que, potencialmente, pudieran retrasar o detener el crecimiento de China más incluso de lo que aquí ya se contempla. La escuela escéptica en relación con China suele centrarse en tres factores que podrían ralentizar o detener el crecimiento del país asiático: la política, los precios y la gente. Existe, sin duda, algún escenario en el que intervienen cada uno de esos factores —inestabilidad política, precios relativos del capital distorsionados, energía, cambios en divisas, mano de obra y demografía que condujeran a un envejecimiento de la población—, y en el que el crecimiento podría quedar bastante por debajo de la proyección.

Hay muy poco que añadir a la voluminosa literatura que ha evaluado la probabilidad de que se materialicen esos factores potencialmente desestabilizadores, y sus posibles consecuencias. La cuestión de la transformación política ha sido examinada extensamente (Bergsten y Lardy, 2009; Chang, 2001; Li, 2011; Pei, 2009; Perkins, 2010; Shambaugh, 2009; Yang, 2010).[3]

Lo mismo se aplica a los precios distorsionados. Los ajustes a esos precios pondrán a prueba el sistema económico chino. Unos precios de capital realistas, y la supresión de la represión financiera, podrían reducir el crecimiento y causar importantes disminuciones de la inversión, que ha sido el motor del crecimiento. A su vez, ello causará un importante estrés bancario. Eliminar la infravaloración de la moneda y reequilibrar la economía creará graves alteraciones, pues el volumen de los bienes comercializados disminuye y el sector no comercializable se expande. Como han señalado Martin Wolf y otros, el reequilibrio del crecimiento partiendo de la inversión para llegar al consumo supondrá un camino tortuoso, entre otras cosas porque la economía china, impulsada por una expansión de la inversión y de capacidad que están subsidiadas, deberá aprender a hallar maneras de

combinar oferta con demanda. De modo análogo, un precio de la energía más realista hará que diversos sectores que la usan intensivamente dejen de resultar competitivos. La cuestión clave en todos estos casos está en saber si las autoridades tienen la voluntad política de responder adecuada y oportunamente, y la capacidad fiscal para amortiguar los impactos. Las personas razonables discreparán, y no hay mucho que pueda arrojar luz sobre si ese impacto afectará a la previsión a veinte años vista planteada en estas páginas, ni, en caso afirmativo, sobre cómo lo hará.[4]

Nicholas Lardy (2010) defiende que las previsiones de disminución drástica del crecimiento del PIB chino en los próximos veinte años son exageradas. En su opinión, esas proyecciones son excesivamente pesimistas y se basan en disminuciones drásticas del crecimiento de la productividad total de los factores, que subestiman algunas opciones sobre políticas que están al alcance del país y son sensatas:

> Las explicaciones más generales, sistémicas y a largo plazo sobre una hipotética ralentización china distan mucho de resultar convincentes. En el fondo, se basan en una ralentización drástica del crecimiento de la productividad total de los factores. Pero ello podría no darse a gran escala, porque China, durante más de tres décadas, ha estado más abierta a la inversión extranjera que otras grandes economías asiáticas que experimentaron un crecimiento económico mucho menor una vez que sus niveles de PIB per cápita excedieron los diez-dieciséis mil dólares en términos de PPA a precios del año 2000. Hacia finales de la década de 1990, las empresas con inversión extranjera equivalían a más de una cuarta parte de la producción china en bienes manufacturados. Cada vez se acumulan más pruebas que indican que el aumento de la competencia resultante en el mercado interno ha llevado a empresas autóctonas a convertirse en exitosas competidoras de empresas globales en un estadio mucho más temprano del desarrollo económico de China comparado con el de Japón, Corea y Taiwán. Se trata de algo que ya ha quedado documentado en un estudio de Eric Thun y Loren Brandt sobre el sector de la automoción, los equipos de construcción y los sectores de herramientas mecanizadas. Es probable que también sea así en el sector ferroviario de alta velocidad. China permitió hace más de una década que líderes industriales globales, entre los que se cuentan la alemana Siemens, la francesa Alstom, la japonesa Kawasaki Heavy Industries y la canadiense Bombardier, crearan *joint ventures* con empresas de control estatal. Éstas recibieron contratos para producir doscientas unidades de trenes eléctricos autopropulsados capaces de circular a doscientos y a trescientos kilómetros por hora (Lardy, 2010).

Mirar atrás

El presente capítulo pretende arrojar nueva luz sobre la predicción de crecimiento no sólo mirando hacia delante —algo que resulta difícil, porque, por cada optimista cauto (por ejemplo, Nicholas Lardy), hay

un escéptico (por ejemplo, Yu Yongding)—, sino más bien echando la vista atrás, hacia la historia, y adoptando la perspectiva del crecimiento y la convergencia. ¿Cómo les fue a otros países que se encontraban en un estadio comparable al de China (y en este punto resulta importante definir «comparabilidad»)? ¿Y qué puede aprenderse de ellos?

Dwight Perkins (2010) señala que todos los países experimentan un crecimiento más lento —del 5% menor— una vez que sus ingresos per cápita —medidos en términos de PPA— alcanzan entre diez y dieciséis mil dólares en precios de 2000. El autor considera que el PIB de China, hoy, es de entre siete y ocho mil dólares (y no la elevada cifra de diez mil que figura en la Tabla Mundial de Penn), lo que da al país asiático casi otro decenio de elevado crecimiento. En consonancia con esta observación, una actualización reciente del Banco Asiático de Desarrollo atribuye un crecimiento de referencia para el periodo 2011-2030 de sólo el 5,5% (acumulado, no per cápita), apenas por encima de la mitad del ritmo medio de los últimos treinta años (ADB, 2010, 41).

Si bien se trata de un modo útil de establecer la comparación, no es compatible con una perspectiva de crecimiento y convergencia. Tengamos presente que las predicciones de crecimiento basadas en efectos de tipo-convergencia no dependen en el valor absoluto del PIB per cápita de un país. La convergencia sugiere que la velocidad con que se da alcance a los países más desarrollados depende de la distancia con respecto a éstos (Lucas, 2000, defiende el mismo planteamiento). Lo que cuenta es la distancia.

La manera más simple de medir esa distancia es hacerlo en términos del nivel de vida de un país en relación con los países más ricos del mundo, algo para lo que en general se recurre a Estados Unidos. En este caso, la estimación para China en 2010 coloca su PIB per cápita a aproximadamente una cuarta parte del de Estados Unidos. Cabe recurrir al registro histórico de la posguerra para preguntarse con qué rapidez han crecido otros países una vez que alcanzaron el mismo nivel de vida relativo. En otras palabras, la comparación debe establecerse entre China y sus predecesores históricos no en términos de un nivel de vida absoluto, sino en relación con el país más destacado.

La tabla 7.1 presenta ciertas evidencias. En ella se calcula la tasa de crecimiento medio (durante veinte años) del PIB per cápita de todos los países después de que su PIB per cápita alcanzara entre una cuarta parte y el 30% del de Estados Unidos. De un total de veinticinco países o territorios para los que dicho umbral es aplicable

y existen datos disponibles, ocho —Japón, Hong Kong, Corea, Taiwán, España, Portugal, Grecia y Alemania— crecieron más deprisa de lo que, según mis proyecciones, crecerá China en un periodo comparable de veinte años. Esas tasas de crecimiento (todas ellas per cápita) oscilaron entre el 5,2 de Portugal y el 7,8 de Japón. Así, mi predicción del 5,5% per cápita para China en los próximos veinte años no se basa en ningún factor de excepcionalidad del país, ni implica desafiar el patrón general. China, como un país normal de convergencia «rápida» podía alcanzar las tasas de crecimiento aquí predichas.[5]

TABLA 7.1 Tasa de crecimiento durante veinte años para economías seleccionadas tras alcanzar el 25% del PIB per cápita de EE. UU.

País	Año de inicio	PIB per cápita en inicio (en dólares PPA)	Porcentaje del PIB per cápita de EE.UU. en inicio	Último año	PIB per cápita al final (en dólares PPA)	Promedio de tasa de crecimiento anual del PIB per cápita a lo largo de 20 años tras alcanzar el 25% de los niveles de vida de EE.UU (porcentaje)
Japón	1954	3.518	26,0	1974	15.806	7,80
Hong Kong	1960	3.849	26,1	1980	15.605	7,25
Alemania	1947	2.436	27,4	1967	9.397	6,75
España	1950	3.527	27,1	1970	11.561	6,12
Taiwán	1979	6.321	25,2	1999	20.562	6,08
Grecia	1951	4.078	30,3	1971	13.024	5,98
Corea	1983	6.512	25,8	2003	20.550	5,91
Portugal	1957	3.616	25,1	1977	9.888	5,16
Irán	1958	3.526	25,2	1978	8.815	4,69
Malasia	1982	6.396	26,5	2002	14.456	4,16
México	1950	3.270	25,2	1970	6.190	3,24
Cuba	1970	5.003	25,3	1990	9.219	3,10
Perú	1961	3.765	25,4	1981	5.749	2,14
Brasil	1971	5.197	25,6	1991	7.721	2,00
Irak	1970	5.683	28,8	1990	7.540	1,42
Polonia	1970	5.647	28,6	1990	7.195	1,22
Jordania	1954	3.456	25,5	1974	4.333	1,14
Argelia	1960	4.370	29,6	1980	5.190	0,86
Rumanía	1977	6.414	27,2	1997	6.089	−0,26
Bolivia	1950	3.397	26,2	1970	2.884	−0,82
Guinea	1960	3.702	25,1	1980	3.103	−0,88

Fuente: Tabla Mundial de Penn (versión 6.3).

La comparación histórica también podría establecerse de un modo

distinto. Cabría preguntarse cuántos países en la situación actual de China —tras haber alcanzado una cuarta parte del nivel de vida de Estados Unidos— experimentaron un declive en su crecimiento —en relación con su historia reciente— superior al que en el presente estudio se proyecta para el país asiático. Mi proyección para los próximos veinte años implica que el crecimiento de China se ralentizará entre 3 y 3,8 puntos porcentuales per cápita, o alrededor de un 40% en relación con la media de crecimiento de las dos o tres décadas anteriores.[6] ¿Cuál ha sido la experiencia de otros países a este respecto en el periodo posterior a la segunda guerra mundial?

Por desgracia, mi muestra se ve algo limitada por el hecho de que, para la mayoría de los países, el primer año en que se observó por primera vez que contaban con un PIB que equivalía al 25% del de Estados Unidos es también el primer año del que existen datos disponibles (por lo que no pueden computarse las tasas de crecimiento anteriores a la consecución de ese umbral). Pero sí existen datos para seis países: Brasil, Corea, Taiwán, Malasia, Perú y Rumanía—, y se constata que, en cuatro de ellos, el crecimiento tras alcanzar el 25% del PIB per cápita de Estados Unidos fue superior o similar a su crecimiento anterior a ese hecho. En Brasil se produjo una ralentización de un 2,6%, que es similar a la cifra proyectada aquí para China. Sólo en el caso de Rumanía se aprecia una caída significativa del crecimiento en un estadio comparable al de la China actual.

La conclusión de cada una de estas comparaciones históricas es que existen suficientes ejemplos de países que han alcanzado la situación de la China actual y que han seguido teniendo buenos resultados, en línea con mi previsión de crecimiento. La cuestión, pues, está en saber si China se parecerá a Japón, Corea, Taiwán y Malasia y seguirá creciendo, o si sufrirá un desplome y un estancamiento, como la Rumanía de Nicolae Ceausescu, la Rusia postestalinista o el Brasil del periodo comprendido entre 1980 y 2000.[7]

Merece la pena comparar mi proyección para China con el análisis de Barry Eichengreen, Donghyun Park y Kwanho Shin (2011) sobre la experiencia histórica de los «frenazos» en el crecimiento.[8] Estos autores defienden que las economías de crecimiento rápido se ralentizan, en el sentido de que su tasa de crecimiento disminuye dos puntos porcentuales per cápita una vez que alcanzan un PIB per cápita de unos diecisiete mil dólares, cifra a la que se espera que China llegue hacia 2015 (según los autores). Pero, si esa ralentización se mide no en términos de niveles de ingresos absolutos per cápita, sino en términos de ingresos relativos (que es lo adecuado en un marco de

convergencia), entonces ese «frenazo» tiene lugar cuando el PIB per cápita del país es de un 58% del país más avanzado. Según los autores, se espera que China alcance ese umbral en 2023 (tras crecer al 9% entre el momento presente y esa fecha).

Las otras características de China —su envejecimiento, el gran peso de su industria manufacturera, su política de cambio infravalorada— abogan por una ralentización más rápida. La estimación central de los autores es que, hoy, existe un 75% de probabilidades de que el crecimiento se ralentice dos puntos porcentuales per cápita. Mi estimación para China es incluso más conservadora que la de Eichengreen, Park y Shin. Incluye —con un 100% de probabilidad— una ralentización del crecimiento de 3,5 puntos porcentuales per cápita, en lugar del 2% que la historia parece avalar.

TABLA 7.2

Tasas de crecimiento a largo plazo de algunas economías antes y después de que alcancen el 25% del PIB per cápita de EE. UU. (porcentaje)

País	Año en que se alcanza el umbral	Años del periodo de medición de crecimiento	Tasa de crecimiento antes de alcanzar el umbral	Tasa de crecimiento a 20 años después de alcanzar el umbral	Diferencia en tasa de crecimiento (antes-después)	Crecimiento (después) expresado como ratio del crecimiento (antes)
Brasil	1971	20	4,58	2,00	−2,58	0,44
Corea	1983	30	4,82	5,91	1,09	1,23
Malasia	1982	20	5,11	4,16	−0,95	0,81
Perú	1961	10	1,79	2,14	0,35	1,20
Portugal	1957	5	4,24	5,16	0,91	1,22
Rumanía	1977	15	8,57	−0,26	−8,83	−0,03
Taiwán	1979	20	7,34	6,08	−1,27	0,83
China (proyección)	2010	30	7,95	5,50	−2,45	0,69

Fuente: Cálculos del autor.

Un escepticismo más reciente sobre China (por ejemplo, Spencer,

2011) se centra en el hecho esquemático de que sólo siete países en la historia del crecimiento desde la posguerra mundial han alcanzado, en cierto sentido, estatus de economías de ingresos elevados. Pero ese dato es menos relevante para la previsión de China sobre la que se basan las proyecciones de dominio que se presentan en este libro. En primer lugar, dichas proyecciones no precisan que China se convierta en un país avanzado ni de ingresos elevados, sino, meramente, en un país de ingresos medios que alcance la mitad del nivel de vida del país más avanzado hacia 2030. En segundo lugar, la proyección relevante no está exenta de condicionantes y, en realidad, viene condicionada por el hecho de que China haya alcanzado un cierto nivel de vida en relación con el país más avanzado, tal como se muestra en las tablas 7.1 y 7.2.

Estas distinciones son importantes, porque, de otro modo, las probabilidades aportadas podrían dar pie a confusiones. Si el hecho esquemático sobre el crecimiento en la posguerra —a partir del análisis de Spencer— se aplicara, sin más, a la China actual, éste sugeriría, sin matices, que el país asiático tiene una probabilidad de siete entre doscientos de conseguirlo. Con las dos salvedades propuestas, las probabilidades chinas de alcanzar la clase de dominio para la que se realizan proyecciones en este libro son, también sin matices, de ocho entre veintiuno (si la tabla 7.1 es la base de la comparación) o de seis entre siete (si la base correcta es la que aparece en la tabla 7.2).

Finalmente, hay que hacer hincapié en que estas previsiones no excluyen la posibilidad de que China y otros mercados emergentes sufran otra crisis financiera durante los próximos veinte años. Las proyecciones asumen, implícitamente, que en un periodo de veinte años esas economías se mostrarán lo bastante resistentes como para emerger de esas crisis y registrar tasas de crecimiento económico similares a las que este libro avala.

Realismo de las proyecciones comerciales

Las proyecciones de dominio económico aquí expuestas dependerán no sólo del realismo de las proyecciones de crecimiento, sino del de las proyecciones comerciales. En ciertos aspectos, mis proyecciones sobre comercio son incluso más drásticas en cuanto a los cambios que podrían implicar. Por ejemplo, se prevé que la aportación de China al comercio mundial, que actualmente es similar a la de Estados Unidos, se duplique en 2030.

Las proyecciones comerciales podrían no cumplirse por dos

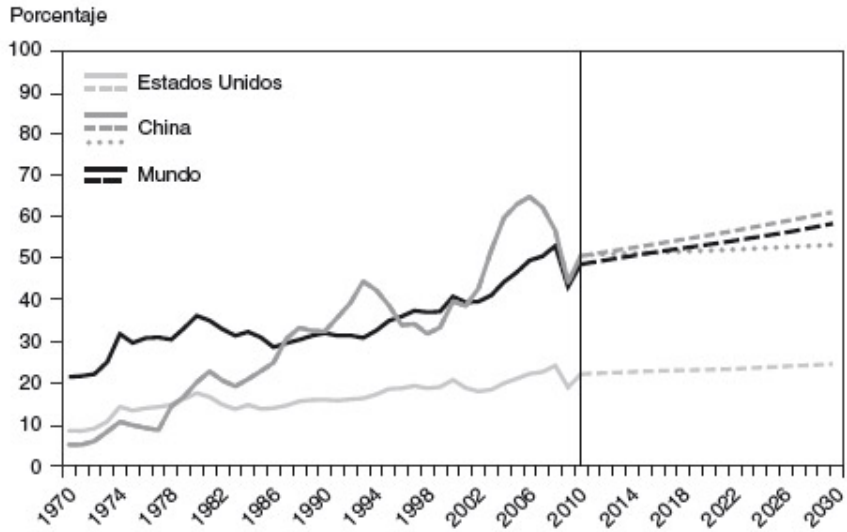
motivos: bien porque estén mal calculadas, bien porque el modelo gravitatorio para convertir las cifras de crecimiento en cifras de actividad comercial sea erróneo. He abordado ya la primera posibilidad. ¿Qué hay del modelo gravitatorio?

Una manera de poner a prueba dicho modelo es preguntar qué habríamos predicho para 2008 (el último año para el que existen datos comerciales disponibles) si hubiéramos llevado a cabo el mismo ejercicio basándonos en el modelo gravitatorio de 1988 (esto es, sobre el mismo horizonte a veinte años vista que estoy previendo). Es decir, si hubiera predicho correctamente las tasas de crecimiento del PIB de Estados Unidos y China entre 1988 y 2008, ¿el modelo gravitatorio habría producido estimaciones de las aportaciones a la actividad comercial relativa global de esos dos países que se parecieran a las actuales (2010)?

La respuesta es afirmativa. El modelo gravitatorio sugiere que la diferencia en la tasa de crecimiento del comercio de los dos países es aproximadamente la misma que la diferencia entre las tasas de crecimiento de sus PIB. Entre 1988 y 2008, el comercio (importaciones y exportaciones nominales de mercaderías) de Estados Unidos y China creció anualmente un 7,75 y un 17,5%, respectivamente. Sus tasas respectivas de crecimiento del PIB fueron del 14,4 y el 5,35%. La diferencia fue del 9,1%, similar a la diferencia en las tasas de crecimiento de sus PIB (del 9,75%). Hasta el primer orden, el modelo gravitatorio produce estimaciones plausibles.

Pero el futuro comercial de China podría ralentizarse considerablemente. Para ver por qué, pensemos en la figura 7.1. Antes de sus reformas, China había empezado como economía cerrada, aislada del mundo. Desde finales de la década de 1970, ha usado el comercio como motor de crecimiento, y lo ha hecho con fuerza. Como consecuencia de ello, entre 1980 y 2010, la ratio de apertura de China, que era sustancialmente inferior a la del resto del mundo, se ha igualado con ésta a lo largo del tiempo, y hasta 2010. Ésa es la razón por la que se ha convertido en *overtrader*, como ya se ha expuesto en el capítulo 6. Entre 1980 y 2007 (justo antes de la crisis financiera global), la ratio de la actividad comercial china respecto al PIB mundial aumentó más deprisa que la media, concretamente a un 1,5% anual (pasó del 20% en 1980 al 62% en 2007).

FIGURA 7.1
Proyecciones del comercio con respecto al PIB para Estados Unidos, China y el mundo, 1970-2030



Nota: Las líneas de guiones en el horizonte de producción asumen que la «gravedad» se sostiene. La línea de puntos es la previsión real del comercio para China que permite un crecimiento comercial más lento que el que implica la gravedad.

Fuentes: Maddison (2001); *Indicadores de desarrollo mundial* del Banco Mundial; *Perspectiva sobre la Economía Mundial*, FMI, abril 2011, y cálculos del autor.

En cuanto al futuro, esta tendencia podría proyectarse de tres maneras: 1) China podría mantener su apertura por encima de la apertura mundial; 2) la tendencia podría revertirse y la apertura de China mantendría apenas el ritmo de la apertura mundial, y 3) la tendencia podría revertirse y la apertura de China con respecto a la mundial declinaría. En este último escenario, China iniciaría el proceso de «enfriarse» para convertirse en un comerciante normal y dejar de ser el gran comerciante que es hoy.

La primera proyección pecaría de optimista (y cometería el error básico de extrapolar a partir del pasado reciente). La segunda sería defendible, puesto que implicaría una corrección de tendencias recientes. A pesar de esas consideraciones, y para mantener una actitud conservadora, he dado por sentado que la ratio de la actividad comercial en el PIB de China crecerá más lentamente que la del mundo, de manera que China iniciará el proceso de convertirse en un comerciante normal.[9] La velocidad y la duración de ese proceso resulta de difícil predicción, pero pueden usarse el modelo gravitatorio y el ejercicio cuantitativo del capítulo 6 para determinar el punto final. En ese capítulo se calculaba que la ratio de apertura de

China —del 57% en 2008— representaba un margen de *overtrading* de aproximadamente el 70%, lo que sugería una ratio de apertura «normal» de entre el 35 y el 40% en 2008. Si se extrapola a 2030 para dar razón del crecimiento de la ratio del comercio con respecto al PIB, una ratio normal del comercio con respecto al PIB para China en 2030 fluctuaría entre el 43 y el 50%.

Resulta difícil predecir el ritmo al que China regresará a su ratio normal. Pero existen cuatro factores que sugieren que, durante las próximas dos décadas, el comercio chino seguirá siendo boyante, lo que apunta a un retorno a la normalidad más gradual que súbito. En primer lugar, el PIB de China seguirá creciendo más deprisa que la media mundial, y el dinamismo en el crecimiento genera dinamismo comercial. En segundo lugar, el comercio chino seguirá basado durante un tiempo en ser un *hub* de ensamblaje, por lo que es probable que sus exportaciones impliquen un nivel intenso de importación, lo que conllevaría un gran volumen de actividad comercial. En tercer lugar, y muy importante, el modelo comercial chino seguirá orientándose hacia países —sobre todo de Asia y África — que también se encuentran en periodos de rápido crecimiento, lo que a su vez tenderá a demorar todo declive a partir de la reversión media. Finalmente, esa reorientación en el patrón comercial hacia Asia y África llevará a una fundamental y sutil tendencia ascendente del comercio. Además, dirigir la actividad comercial hacia esos países de crecimiento rápido implicará centrarse en países geográficamente próximos, lo que, en la práctica, conllevará una reducción de las distancias a las que el comercio chino deberá «viajar», y así se disimularán los efectos de una reducción en los costes de transporte de bienes comerciados desde China. También eso tenderá a potenciar un aumento del comercio y contrarrestará los efectos de toda posible reducción que se encamine hacia la normalización.

Así, teniendo en cuenta, por una parte, que el comercio de China tendrá que revertir hacia la normalidad, pero, por otra, que habrá fuerzas que seguirán potenciando la actividad comercial, asumo que hacia 2030 la ratio de apertura de China se habrá reducido hasta un 53%, o unos nueve puntos porcentuales en relación con el punto al que la gravedad haya podido llevarla, y, lo que es más importante, que se encontrará a medio camino de su viaje de retroceso a largo plazo hacia una ratio «normal» de su comercio en relación con su PIB. Así, las proyecciones comerciales han sido conservadoras, en el sentido de que no han extrapolado las tendencias más recientes y en el sentido, también, de que han corregido el atípico comportamiento comercial del país.

Por tanto, mis proyecciones asumen que China se pondrá al día para alcanzar un nivel de ingresos más alto (y más normal) y retrocederá hacia un nivel de actividad comercial más bajo (pero más normal).

Conclusión

Si pasamos por alto la retórica que tiende a dominar las discusiones geopolíticas y nos centramos en los determinantes económicos de poder e influencia, hay espacio para la sorpresa. Según el consenso actual, aunque el dominio económico de Estados Unidos menguará en términos relativos, en el futuro próximo seguirá dominando, y China será un rival y competidor muy directo.

Aun así, en el capítulo anterior se mostraba que el dominio económico chino era inminente (si no presente ya), que era probable que su alcance fuera muy amplio y su magnitud, sustancial. En este capítulo se ha puesto en evidencia que estas tendencias básicas son bastante sólidas. Teniendo presentes las falsas predicciones positivas realizadas en el pasado —en relación con la Unión Soviética y Japón—, me muestro conservador en mis proyecciones de crecimiento y de actividad comercial para China. Para la imagen básica del dominio no hace falta que China siga creciendo a un ritmo que se aproxime siquiera al actual: podría hacerlo de forma considerablemente más lenta (tres o cuatro puntos porcentuales per cápita, o entre un 35% y un 40% en relación con su pasado reciente) y aun así alcanzar el dominio.

Sin duda, varios obstáculos —la inestabilidad política, unos precios distorsionados y una demografía poco favorable— podrían alterar las actuales tasas de crecimiento. Pero deberían ocurrir muchas cosas para que China creciera a la mitad de su ritmo actual —por debajo del 5% anual, por ejemplo—. Tal vez la historia no esté por completo del lado de China, pero al menos no está abrumadoramente en su contra. Existen suficientes ejemplos en el pasado de países (Japón, Alemania, Corea, Taiwán, España y Portugal) con niveles de ingresos similares a los de China (y tan alejados como ésta de los tecnológicamente más avanzados) que obtuvieron unas tasas de crecimiento de entre el 5 y el 5,5%, necesarias para que se materialice el cuadro de una China dominante. Y pocos países en el periodo de posguerra experimentaron ralentizaciones en el crecimiento superiores a las proyecciones que yo establezco en el caso para China.

8

COOPERACIÓN ECONÓMICA CON UNA CHINA EN ALZA

> «En economía sólo existe una ley: toda compra [importación] es una venta [exportación], y viceversa.»
>
> ROBERT SOLOW, premio Nobel de Economía[1]

Si China finalmente llega a convertirse en país dominante al término de la próxima década, en consonancia con las proyecciones que se presentan en este libro —G1 en 2030—, ¿qué clase de superpotencia o poder hegemónico será? Ello dependerá, en gran medida, de las grandes preguntas que tienen que ver con si China realizará una transición para convertirse en un país genuinamente democrático y si existirán controles —especialmente controles civiles efectivos— sobre el Partido Comunista y el ejército. Cuanto más se parezca la sociedad china a Occidente, más confianza inspirará en su avance hacia un sistema económico abierto, basado en reglas. Si esas transiciones no se dan, un régimen hegemónico, más allá de 2030, sin valores claros, podría basarse mucho más en el bilateralismo, la discriminación cuando lo estime oportuno, y reglas opacas y ad hoc en detrimento de otras transparentes, universales.

Las preguntas planteadas en el presente capítulo tienen que ver no con 2030, sino con la transición que, desde el presente, conducirá hasta ese año. ¿Cómo puede caracterizarse ese periodo de transición desde el sistema económico multilateral, desde una perspectiva histórica? ¿Cómo podría el ascenso de China afectar a este sistema? Las páginas que siguen abordan la cuestión de lo que puede hacerse —si es que puede hacerse algo— para asegurar que esa posible hegemonía china —o cuasi hegemonía— china no conlleve un alejamiento drástico del sistema actual, abierto y basado en el cumplimiento de reglas.

¿CUÁNTOS GRUPOS DE PAÍSES EXISTEN EN 2011?

¿Cuál ha sido la historia de la cooperación y el liderazgo, y cómo puede caracterizarse el mundo actual en relación con esa historia? En la tabla 8.1 se intentan captar de modo esquemático la historia y la coyuntura actual. Si nos limitamos a los últimos cien años, aproximadamente, renunciando a retroceder hasta el auge de Gran Bretaña a finales del siglo XVII, o hasta el dominio holandés, español y portugués, anterior a éste, son tres los paralelismos históricos que se nos ofrecen: el periodo que va de 1870 a 1914, los años de entreguerras y el periodo posterior a 1945.

Resulta interesante constatar que China y los estudiosos chinos han planteado y comentado también estos paralelismos, aunque en su caso para repudiarlos. Por ejemplo, el especialista chino y teórico del Partido Comunista Zhen Bijan declaró que China «no seguiría el camino de la Alemania anterior a la primera guerra mundial, o el de Alemania y Japón que condujo a la segunda guerra mundial, o el de la grandes potencias que perseguían el dominio mundial durante la guerra fría» (citado en Kagan, 2008, 26).

Antes de la primera guerra mundial, el sistema económico mundial estaba conformado por un G1, Gran Bretaña, que dominaba el comercio, fijaba el patrón de la divisa (a partir del oro), aseguraba el flujo de capital y mantenía abiertos los movimientos comerciales (sujetos a las limitaciones del imperio). Así, la analogía entre el momento actual y el periodo anterior a la primera guerra mundial se basaría en las posibles similitudes entre el auge de China y el de Alemania tras la guerra franco-prusiana, similitudes basadas en la seguridad o las posibles aspiraciones territoriales de ambos países. También existe la misma incertidumbre sobre si el poder ascendente participa de los valores del orden internacional existente, en general, por el hecho de que China no sea todavía una democracia, del mismo modo que Alemania siguió siendo nacionalista, y, en palabras de Kissinger (1994), «no elevada por la democracia», a pesar del sufragio masculino.

TABLA 8.1 ¿Quién manda? 1870-2030

Tipo de liderazgo	Periodo				
	1870-1914	Años de entreguerras	1945-2010	¿2010-2030?	¿Más allá de 2030?
G0		Ausencia de una potencia hegemónica porque el Reino Unido fue incapaz de ejercer el liderazgo y Estados Unidos no quiso hacerlo.		1. La falta de potencia hegemónica y la presencia de múltiples actores con derecho a veto —como quedó reflejado en el *impasse* de la Ronda de Doha sobre desequilibrios globales y cambio climático— desembocan en un -G0. 2. A pesar de la falta de liderazgo claro que desemboca en un G0+, el sistema económico mundial es capaz de cooperar, al menos en respuesta a crisis graves, como durante la crisis financiera de 2008-2010.	
G1	El Reino Unido como potencia hegemónica, con una Alemania en alza (y Estados Unidos)				¿China como G1?
G2			1. Estados Unidos y la Unión Soviética como rivales de la guerra fría en la esfera de la seguridad. 2. Estados Unidos y Europa conducen conjuntamente el sistema comercial, lo que da como resultado, de facto, un G1+1.	¿China y Estados Unidos conducen el sistema mundial?	
Gotro			Estados Unidos y otros países del G7 (Japón, Alemania, Francia y Reino Unido) alcanzan una cooperación macroeconómica y de tipo de cambio, pero con EE.UU. como *primus inter pares*, lo que da lugar a un G1+5/6.	¿G20 como nuevo «comité de mando»?	

Fuente: Cálculos del autor.

Los años de entreguerras (el «sopor entre catástrofes», como los describió Anthony Lane en *The New Yorker*) pueden caracterizarse

como un G0 con una destrucción completa del sistema económico. La teoría de Charles Kindleberger de que el mundo necesitaba una hegemonía para dotarse de estabilidad nació de su observación de que «la Depresión de 1929 fue tan amplia, tan profunda y tan larga porque el sistema económico internacional se había visto desestabilizado por la incapacidad británica y la falta de disposición estadounidense de asumir la responsabilidad de estabilizarlo» (Kindleberger, 1973, 292).[2]

La analogía entre hoy y los años de entreguerras se basaría en las siguientes similitudes: el poder existente se había visto significativamente mermado por la guerra y el consumo excesivo (Reino Unido), algo no muy distinto de la situación en la que hoy se encuentra Estados Unidos a causa de una combinación de consumo desmesurado (la burbuja inmobiliaria) y algunos excesos militares (Irak y Afganistán). La potencia entonces en auge (Estados Unidos), por usar la expresión de Isaiah Berlin, «contemplaba el mundo exterior con indiferencia aislacionista y miraba por encima del hombro al mundo exterior», y se mantenía alejada de las exigencias de la escena mundial, a las que no prestaba atención, primero como respuesta refleja a la primera guerra mundial y su desastre posterior, y después a causa de sus problemas económicos internos. Puede afirmarse que, si Estados Unidos es cada vez más incapaz de asumir responsabilidades internacionales, China, que está abrumadoramente preocupada por la tarea interna de promover el desarrollo y elevar los niveles de vida, no presta la atención suficiente a las consecuencias internacionales de sus acciones (por ejemplo, en las cuestiones del tipo de cambio y del cambio climático).

Al terminar la segunda guerra mundial, Estados Unidos era la fuerza hegemónica indiscutible que modelaba la arquitectura económica internacional. En cuestiones comerciales, la creación de la Unión Europea supuso que Estados Unidos no contara con un monopolio a la hora de establecer los términos del sistema comercial, aunque de todos modos su influencia era enorme —de ahí su caracterización como G1 + 1, y no como G2, lo que sugiere que Estados Unidos era, cuando menos, un *primus inter pares,* si no el país más dominante en el sistema comercial—. En relación con los asuntos económicos más generales, Estados Unidos, Japón y los países grandes de Europa occidental eran valedores comunes del sistema. También aquí Estados Unidos ejercía una especie de liderazgo, mientras los demás países importantes eran sus seguidores. El G7, que lideró el mundo hasta la reciente crisis financiera global, era, en realidad, un G1 + 6.

La similitud entre el momento actual y 1945 sería la de un mundo

bipolar, con dos superpotencias militares enfrentadas. En aquel momento se trataba de Estados Unidos y la Unión Soviética, y los principales escenarios de compromiso y conflicto potencial eran la seguridad, la ideología y la política. Hoy, en cambio, destacan los aspectos económicos. Dicho de otro modo, entonces, como hoy, y por recurrir a la caracterización de C. Fred Bergsten (2008), estamos ante un G2, aunque difieran las áreas de conflicto y cooperación.

Evidentemente, todos estos paralelismos históricos son incompletos o pueden llevar, incluso, a confusión. China, hoy, ha alcanzado un tamaño que le permite ser dominante a escala global, hasta un punto que Alemania, antes de la primera guerra mundial, sólo podía aspirar a ser en Europa, pero no en el mundo. El «traspaso de poderes» implícito que se produjo en los años de entreguerras tuvo lugar entre dos aliados que compartían su visión sobre la manera de organizar la sociedad, una visión que incorporaba los ingredientes de «fin de la historia» de Fukuyama sobre política democrática y economía basada en los mercados e impulsada por ellos, apuntalada en ciertas redes de seguridad (Fukuyama, 1992). Hoy, las dos potencias, si bien no adversarias, mantienen una relación con elementos de rivalidad y conflicto. Es más, no comparten, al menos de momento, la misma visión de la sociedad. Y no sólo eso: el mundo, en la actualidad, está mucho más globalizado de lo que lo estaba en los años de entreguerras, cuando todos los países de peso recurrieron al proteccionismo durante periodos sustanciales de tiempo. Además, hoy no existe nada análogo al ascenso de la Alemania nazi.

Finalmente, 2011 tampoco es 1945 en algunos aspectos importantes: ningún conflicto global ha implicado una tábula rasa, una pizarra limpia sobre la cual escribir las nuevas reglas del compromiso económico. Por el contrario, China ingresa en un orden económico global altamente elaborado, si bien no siempre muy eficaz. Y es importante que nunca, a lo largo de la historia —ni antes de la primera guerra mundial, ni durante los años de entreguerras, ni después de la segunda guerra mundial—, ha existido una potencia globalmente dominante o en auge cuyo nivel de vida haya sido sustancialmente inferior al de la potencia que mantiene el statu quo, y al de muchos otros países.

Es más, el mundo actual cuenta con una pluralidad de actores dominantes, incluso si se compara con el periodo posterior a 1945. Hoy existen más centros de poder y, sin duda, más capacidad de veto que, tal vez, en ningún otro momento. Sobre todo cuando Europa se expresa con una voz, y teniendo en cuenta que Brasil e India desempeñan importantes papeles en determinadas áreas.

Sin embargo, en términos de cooperación, cabría describir el mundo de hoy como un G0+, porque, incluso aunque el poder sea difuso y abunden los puntos de veto, el mundo ha demostrado su capacidad de cooperar en los momentos más difíciles, y lo ha hecho de dos modos básicos: a través de acciones colectivas y también de omisiones colectivas.

En primer lugar, como mínimo ante la reciente crisis financiera, todos los países principales dieron una respuesta macroeconómica mutuamente coherente y coordinada, relajando la política monetaria e inyectando demanda pública para prevenir que la crisis se convirtiera en otra Gran Depresión.

En segundo lugar, la omisión colectiva se produjo cuando los países renunciaron a aplicar políticas de «empobrecimiento del vecino» que habrían socavado el sistema económico abierto. A pesar del derrumbamiento sin precedentes del comercio —comparable al que se produjo durante la Gran Depresión—, pocos países recurrieron a un tipo de cambio ni a unas políticas comerciales proteccionistas. Sí, sin duda, hubo grandes oscilaciones de divisas, pero en su mayoría fueron generadas por el mercado, excepto en el caso de China, en que la mano de la política en la manipulación de la competitividad ha resultado más evidente. También es cierto que varios países establecieron barreras comerciales. Pero eran pequeñas en magnitud; limitadas en alcance geográfico y en cobertura de producto, y en su mayoría compatibles con las reglas de la OMC. La excepción ha sido una ayuda a gran escala a los sectores financiero y de automoción, sobre todo en Estados Unidos, avalada con el extenuante argumento de que dicha ayuda iba dirigida más a evitar la extinción que a aportar una inyección de competitividad. Aun así, en conjunto existió un rechazo general a las prácticas de «empobrecimiento del vecino», derivado en gran parte de la conciencia de sus devastadoras consecuencias. Por supuesto, esa respuesta positiva a la crisis también puede atribuirse a la eficacia del recién creado G20, concebido, de facto, como comité de mando del mundo.

Y sí, sin duda, con el paso de la crisis, y de la urgencia que ésta trajo, el mundo parece haber regresado a una especie de G0-, porque la falta de un liderazgo claro ha dificultado la cooperación en una serie de aspectos, tales como el cambio climático, el comercio y los tipos de cambio.

Lo cierto es que nos encontramos en un mundo más ruidoso, más confuso, y la historia nos proporciona sólo analogías imperfectas y una orientación limitada. Ya sea con un G2, un G0+ o un G0-, es hora de concentrarse en los incentivos e intereses de China —así como en sus

actitudes— en relación con la cooperación, a medida que se vuelve dominante.

Perspectivas de cooperación tendentes a la hegemonía china

Basadas en ciertos hallazgos clave expuestos en los capítulos anteriores, las perspectivas de cooperación pueden resumirse en la siguiente secuencia de proposiciones:

1. Sí, el dominio chino implicará que las acciones del país asiático queden en gran medida al margen de la capacidad de otro para influir en ellas, y que China subordine los imperativos externos a sus intereses internos.
2. Aun así, el mercantilismo chino, fuente de conflictos en la actualidad, acabará suavizándose con el tiempo, lo que…
3. … dejaría atrás una China que está altamente abierta al comercio, con una apuesta sin precedentes por mantener un sistema comercial y financiero abierto, lo que, a su vez…
4. … convertiría a la OMC, y no al FMI, en el escenario clave de la cooperación internacional en relación con China, algo que no tiene por qué ser necesariamente malo, porque…
5. … en el periodo de posguerra, ha sido la OMC, y no el FMI, la institución multilateral más legitimada y el único foro que ha tenido cierta dosis de éxito en la mediación entre los países grandes y dominantes.

Antes de pasar a ampliar estas cinco proposiciones, debería hacerse hincapié en que el presente análisis no evaluará el alcance de la cooperación política y de seguridad entre los principales países y China. Ni examinará las importantísimas preguntas sobre si China se convertirá en un país democrático (y, en caso afirmativo, cuándo lo hará) y sobre cuál será el papel del estamento militar en la política interna china. Todas esas cuestiones podrían modelar la actitud del país hacia un compromiso económico multilateral. Pero cabe esperar que la idea general de la discusión que viene a continuación siga siendo relevante para las más que probables materializaciones de unos resultados que trascienden lo económico.

La defunción de «Chimérica»: priorización del interés propio sobre la influencia externa

Conviene incidir en la primera y más evidente implicación de que una China cada vez más dominante persiga la cooperación. Y Niall Ferguson la capta bien cuando acuña el término «Chimérica» que, según suele considerarse, hace referencia a la dependencia mutua entre Estados Unidos y China. Sin embargo, en realidad, cada vez significa más que China se encuentra más allá de la influencia de Estados Unidos y de otros países, en un sentido amplio, sobre todo cuando la influencia se ejerce mediante la técnica del palo y la zanahoria. Varios ejemplos recientes lo ilustran. Estados Unidos ha tenido un éxito limitado a la hora de cambiar la política de tipos de cambio de China, y no ha sido capaz de hacerle variar su postura en la Ronda de Doha, ni sobre el cambio climático.

Pensemos en algunos palos y algunas zanahorias convencionales. Las sanciones comerciales se revelan menos eficaces, o incluso del todo ineficaces, a causa de la posibilidad de las represalias del país asiático, lo que a su vez es reflejo del tamaño económico relativo de China y de Estados Unidos, que, en términos generales, se hallan a nivel de paridad. Si el mercado chino es importante para las empresas estadounidenses, cuyos negocios China ha facilitado permitiéndoles realizar fuertes inversiones en el país, entonces eso llevará a una disminución de la capacidad de influencia del Gobierno estadounidense sobre China. Ésta es la dinámica en vigor en relación con las discusiones sobre los tipos de cambio, en las que el palo del comercio estadounidense ha tenido que agitarse con mucha cautela, dado que las empresas norteamericanas se han mostrado, en el mejor de los casos, ambivalentes ante la política china, hasta el punto de no resultar demasiado creíble como amenaza. En términos de «zanahorias financieras», es China, en tanto que financiador, y no Estados Unidos, en tanto que financiado, la que lleva las de ganar.

Así pues, Chimérica, así como el ascenso de China, implica que la cooperación internacional sólo tendrá éxito cuando esos dos países perciban que dicha cooperación redunda en su interés. Y ese interés no vendrá determinado significativamente por las zanahorias ni por los palos que el otro pueda mostrar. No es que las ideas y los valores externos —como la democracia— no vayan a ser un factor importante a la hora de influenciar las políticas domésticas ni que no vayan a representar un desafío para la legitimidad del Gobierno chino. Pero no puede ejercerse ningún poder externo que modifique significativamente los incentivos en relación con los responsables chinos de las políticas. Si se produce un conflicto de intereses sobre cuestiones clave, como los tipos de cambio o la protección de la tecnología, asegurar la cooperación será menos fácil, y más laborioso

y complejo, por no decir prácticamente imposible.

Y no es que China no vaya a cambiar nunca algunas de sus políticas más problemáticas: sin duda modificará su política de tipos de cambio, dada la necesidad de moderar la inflación ascendente, de reducir la dependencia de las exportaciones o de internacionalizar el renminbi. Pero no lo hará por las amenazas del Congreso estadounidense de denegar a China acceso a los mercados. China podría emprender acciones contra el cambio climático si ve alguna ventaja competitiva en el hecho de ser el líder en tecnologías verdes, o porque el retroceso de los glaciares del Himalaya amenace sus suministros de agua. Pero no lo hará porque Estados Unidos exija a China, en tanto que país más contaminante del mundo, que contribuya con una cuota justa a mitigar los efectos del cambio climático. Cabe la posibilidad, incluso, de que China abandone su proteccionismo tecnológico. Pero, si lo hace, será porque se habrá convertido, ella también, en un exportador de tecnología, y no porque las empresas estadounidenses protesten contra la indigenización, el robo de la propiedad intelectual y la piratería. En este sentido, China actuará como Estados Unidos durante los últimos cincuenta años, en que rara vez ha subordinado importantes objetivos domésticos a otros internacionales, como ya se ha expuesto en el capítulo 1. El punto clave es que la China de 2011 y los años siguientes será muy distinta al país que aceptó abrir considerablemente su economía a cambio de acceder a la OMC, no hace mucho más de una década, en parte a causa de los palos blandidos y las zanahorias ofrecidas por Estados Unidos y otros socios comerciales.[3]

La probable defunción del mercantilismo

Desde nuestro actual punto de observación, la política china de tipos de cambio parece estar socavando el espíritu —y algunos dirían que la letra— de las reglas del comercio internacional.[4] Y esto no augura nada bueno para el futuro de la cooperación internacional, con China en una fase ascendente.

Las implicaciones internacionales de una política de «empobrecimiento del vecino» por parte del mercantilismo chino son innegables. Pero, si se mira hacia delante, es bastante posible, aunque no inevitable, que el mercantilismo chino desaparezca. Tal como se expone en el capítulo 5, existen todos los indicios para pensar que China ha adoptado el objetivo de la internacionalización del renminbi y ha emprendido el proceso para conseguirlo.

La política económica china del tipo de cambio prioriza los

intereses de la exportación, que se ha acostumbrado al subsidio de facto de un tipo de cambio infravalorado, contra otros dos grupos: el banco central y los conservadores fiscales, a quienes preocupan las pérdidas casi fiscales que se derivarán de una eventual e inevitable subida del renminbi (Yu, 2000). Cuantas más reservas se acumulen, mayores serán las pérdidas finales, que podrían alcanzar entre un 20 y un 25% del PIB.

También existen gestores políticos de nivel que han extraído enseñanzas de la lección, aprendida durante la reciente crisis financiera, según la cual la dependencia de las exportaciones supuso pagar el alto precio de exponer una gran parte de la economía a los acontecimientos externos. Una estimación sugiere que cerca de veinte millones de personas en China corrían el riesgo de sufrir una deslocalización a causa del retroceso en la economía mundial. Una deslocalización más grave pudo evitarse porque los balances del saneado sector público del país permitieron que el Gobierno interviniera y compensara el desplome de la demanda externa. Pero tal vez en el futuro no le sea fácil ni posible lograrlo. Así pues, China podría, más pronto que tarde, abrazar una estrategia de reequilibrio (defendida por Lardy, 2007) que se base menos en la demanda extranjera y en el mercantilismo, y más en el mercado interno para la sostenibilidad de un crecimiento a largo plazo. La creciente inflación china también hará aumentar las presiones internas para que se produzca una apreciación del renminbi.

En esta lucha de la política económica, los intereses de la exportación han venido ganando por las razones convencionales: están más concentrados, y los beneficios que producen resultan más tangibles y atribuibles a un tipo de cambio infravalorado. Además, los opositores a la política actual son pocos (el banco central y algunos gestores políticos), y los costes de ésta son algo discutibles (se habrían sentido con mayor agudeza si el Gobierno no hubiera intervenido aportando su estímulo fiscal).

El modo en que los políticos están decantando este cálculo es mediante la internacionalización del renminbi. Tal como se describe en el capítulo 5, dicha internacionalización avanza a la manera típicamente china —microgestionada, discrecional, selectiva, gradual y basada en enclaves (igual que hizo el país cuando se abrió al comercio y a la inversión extranjera directa a través de las zonas económicas especiales)—. Esta forma de proceder podría bautizarse como «liberalización intervencionista». No pasa un solo día sin que alguna empresa, algún país o alguna transacción tengan un mayor acceso al renminbi.

Pero la internacionalización del renminbi no puede salir bien sin erosionar significativamente la represión financiera interna que se da en el país, así como el tipo de cambio infravalorado que sostiene el mercantilismo chino. Para la internacionalización del renminbi hará falta que el sistema financiero chino compita globalmente y ofrezca beneficios atractivos, incluidos activos del sistema bancario. El control de los tipos de interés internos y otras restricciones a los bancos del país no podrán sobrevivir fácilmente a la internacionalización del renminbi. Ésta, por ejemplo, implicará que los extranjeros puedan adquirir activos domésticos (y, claro está, que los residentes en el país puedan poseer activos extranjeros). En ese caso, resultará imposible subsidiar tipos de interés domésticos, porque entonces los extranjeros querrán beneficiarse de ellos y recibir capital chino a bajo coste, mientras que los residentes internos querrán invertir en el extranjero en monedas que les procuren un alto rendimiento. La internacionalización será la sentencia de muerte de la represión financiera.

De manera análoga, a medida que aumenten las transacciones financieras, también lo harán las presiones especulativas, y los costes de mantener una moneda infravalorada se elevarán hasta un punto que obligará a China a ajustar el tipo. En otras palabras, los extranjeros que buscan invertir en China y en activos chinos elevarán la presión sobre la moneda, reduciendo la capacidad de mantener unos tipos de cambio infravalorados.

Cuando las consecuencias monetarias de la internacionalización empiecen a afectar a los intereses de exportación, y a suscitar la oposición de quienes se benefician de ellos, las autoridades chinas buscarán contrarrestarla potenciando los beneficios del estatus de moneda de reserva del renminbi. El cálculo, entonces, será que las pérdidas económicas (reducción de las exportaciones y pérdida de valor) se compensarán con las ganancias del prestigio nacional nacido de promover el estatus de reserva para el renminbi. La difusión de esas ganancias simbólicas y nacionalistas podría servir para minimizar las protestas de quienes pudieran sufrir pérdidas suscanciales.[5]

Sin duda, la internacionalización procederá a un ritmo mucho más lento y desordenado del deseado desde el exterior, y mucho más deprisa de lo que autorizarán ciertos intereses internos del país. Pero el proceso se ha puesto en marcha, y podría resultar difícil detenerlo. Sobre todo, existe —o parece existir— una estrategia plausible para abordar la difícil economía política de ese *impasse* monetario que China ha creado para sí misma durante la pasada década.[6] «El renminbi manda» podría ser el eslogan de los gestores políticos chinos

mientras buscan la difícil salida del mercantilismo.

Una apuesta razonablemente fuerte por un sistema comercial abierto

Pero una China que actúa movida por el interés propio —al menos en aspectos clave— no es necesariamente una China que busque bloquear el comercio abierto y el sistema financiero que heredó Estados Unidos tras la segunda guerra mundial. La idea de que China mantendrá en general el sistema actual durante los próximos veinte años se basa en uno de los hallazgos clave de este libro, esto es, en la paradoja de que, si bien China puede ser actualmente un país mercantilista, también es muy abierto.

Teniendo en cuenta el tamaño del país y la regularidad con la que los países de gran tamaño tienden a comerciar menos que los pequeños, China es un importador y un comerciante de un tamaño excepcionalmente grande. En el capítulo 6 se mostraba que el grado de apertura de China, medido en términos de resultados comerciales, es mucho mayor que el conseguido por Estados Unido en el periodo de posguerra, y se parece a los niveles de apertura alcanzados por el Reino Unido en la cumbre de su imperio. Por refrescar las cifras, la ratio del comercio con respecto al PIB para Estados Unidos rara vez excedió el 15% durante la Pax Americana, dato muy alejado de la ratio equivalente de China, que es del 57%. Incluso si esa proporción disminuye con el tiempo, China seguirá siendo un gran comerciante.

¿Por qué resulta importante que China sea un país abierto? La apertura de China no absuelve al país de su mercantilismo ni elimina sus consecuencias de «empobrecimiento del vecino», sobre todo en el caso de los países más pobres. Pero una China que se aleja del mercantilismo será un gran país comerciante que apostará fuerte por mantener un sistema comercial y financiero abierto.

El secretario de Estado estadounidense Cordell Hull dijo, en declaraciones célebres, que allí donde los bienes cruzan fronteras no lo hacen los ejércitos, y que los países que intercambian mercancías no intercambian golpes. Pero los historiadores y los politólogos han defendido que el comercio y la interrelación de intereses que éste trae consigo no protegen contra los conflictos económicos y militares. Destacan que Alemania, inmediatamente antes de la primera guerra mundial, comerciaba mucho. Con todo, existen dos diferencias básicas. La primera es que China depende del comercio de un modo del que ni Estados Unidos, y ni siquiera Alemania, dependían. Y, además, dado el bajo nivel de ingresos de China, su apuesta por la

apertura podría ser mayor, pues su aumento de la prosperidad —que todavía se encuentra muy lejana, y en la que se basa la legitimidad de su Gobierno— dependerá de un sistema abierto.

Tras la segunda guerra mundial, a partir de un interés propio, Estados Unidos desarrolló un sistema ilustrado, en el que la política era tal vez más importante que la economía. En cambio, el interés de China en este sistema podría ser mucho más existencial y fuerte a causa de su bajo nivel de ingresos. Por supuesto, habrá algunas escaramuzas entre China y sus socios comerciales relacionadas con las políticas chinas. Pero una retirada total del país asiático al proteccionismo lo llevaría a causarse a sí mismo un daño excesivo, y no puede ser, por tanto, una opción seria. De ahí que China deba realizar una apuesta concreta por el mantenimiento de la apertura en los mercados.

Según una lectura de las políticas sobre tipos de cambio de China en los últimos años, la infravaloración sería una manera de compensar parte de las concesiones de apertura comercial realizadas para poder acceder a la OMC, una especie de «efecto Penélope» (como se ha expuesto en el capítulo 6). Sin duda, la coincidencia de la infravaloración de la moneda —inmediatamente posterior al ingreso de China en la OMC— es compatible con esa lectura. Tras una década de infravaloración y con un rápido crecimiento a sus espaldas, China debería estar más dispuesta a aceptar y actuar de acuerdo con los términos de su acceso a la OMC. Dicho de otro modo, durante la última década China ha revelado, mediante sus iniciativas monetarias, que todavía no estaba dispuesta o era incapaz de atenerse a las reglas, a pesar de haberse comprometido de jure a cumplirlas. Pero, en el futuro, tal vez pueda confiarse en que su apuesta por un sistema abierto sea más sostenida.

Existe otro motivo para creer en la posibilidad de que China apueste por profundizar en un sistema abierto. En el análisis llevado a cabo arriba se considera que el país asiático, de hecho, promueve y persigue un ascenso del renminbi, y la predicción planteada en el capítulo 5 es que se están poniendo los cimientos para favorecer dicho resultado. Si éste llega a producirse, es improbable que China actúe sistemáticamente según principios proteccionistas y desestabilizadores. Esas iniciativas perjudicarían el estatus de moneda de reserva del renminbi que China parece estar buscando por motivos internos y externos. Habría que presuponer que los responsables de las políticas chinas no son conscientes de las consecuencias y responsabilidades de sus aspiraciones para el renminbi. Y las críticas constantes y las recriminaciones que han partido de Pekín en relación

con las políticas de Estados Unidos en tanto que custodio de la mayor moneda de reserva apuntan en otra dirección.

Escenario de cooperación: comercio sí, macroeconomía no

Dada la conjetura de que los aspectos relacionados con el tipo de cambio en China dejarán de estar tan presentes en los próximos años, y que, en cambio, los comerciales mantendrán su importancia, gran parte del foco de atención del presente capítulo, y del próximo, se centra más en el comercio internacional que en la cooperación macroeconómica. Se trata de algo que podría parecer alejado de las realidades actuales, y más teniendo en cuenta que la Ronda de Doha lleva varios años en coma, y que la reciente crisis financiera global y la respuesta eficaz que se le ha dado han rescatado al FMI de la irrelevancia casi terminal que exhibía con anterioridad a dicha crisis. La percepción pública es que el sistema comercial multilateral está moribundo, y que, en cambio, existe un sistema económico y financiero multilateral, rejuvenecido, relevante y reactivo. Además, se considera que casi todo el debate político actual se centra en la reforma del sistema monetario internacional.

Sin embargo, en este punto, el razonamiento para que nos centremos en la cooperación comercial internacional y dejemos de lado los asuntos monetarios es doble. En primer lugar, es probable que las veletas del gusto y el empeño intelectual que actualmente señalan claramente en la dirección del FMI y el sistema macroeconómico se orienten una vez más hacia el comercio y el sistema comercial. Y es probable no sólo porque el auge de China vaya a implicar un nuevo acento en las cuestiones comerciales, sino porque existen mayores límites a una cooperación monetaria internacional exitosa de los que existen en el caso de la cooperación comercial. Dicho de otro modo, al sistema comercial le ha ido mejor, de hecho, que al sistema macroeconómico en dos aspectos importantes: como gobierno y como foro de cooperación entre los actores principales (algo que será relevante a la hora de pensar en la China del futuro).[7] Comprender por qué eso es así servirá también para explicar la idea aquí expuesta de que las perspectivas de una reforma monetaria internacional podrían no ser tan brillantes como parecen en este momento (recuadro 8.1).

Tal vez, para realizar una proyección sobre la cooperación futura en relación con China, los paralelismos históricos con la primera mitad del siglo XX, o con finales del siglo XIX, no resulten instructivos, pero en cambio sí contamos con el caso de la cooperación económica

de posguerra entre dos superpotencias en la escena comercial (Estados Unidos y la Unión Europea), y, en menor medida, entre Estados Unidos y varios países grandes, como Alemania y Japón, en relación con aspectos relacionados con la macroeconomía y el tipo de cambio.

De las tres principales instituciones multilaterales creadas tras la segunda guerra mundial —el Banco Mundial, el FMI y el GATT, que posteriormente se convirtió en la OMC—, la OMC es la única a la que le ha ido bien en dos aspectos clave. En primer lugar, su forma de gobierno ha evolucionado de manera orgánica para adaptarse a las cambiantes realidades económicas (y políticas). Las instituciones financieras internacionales, el FMI y el Banco Mundial —a las que cabría añadir el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas—, sufren una crisis de legitimidad que no se da en la misma medida en el GATT/OMC. La organización desfasada del FMI refleja las realidades de 1945, centradas en el Atlántico y ya periclitadas, y no las del Asia ascendente del siglo XXI. Los países con mercados emergentes han expresado su escepticismo sobre el papel del FMI y sobre su credibilidad. En cambio, el GATT/ OMC ha cambiado su estructura de manera endógena para ser reflejo, en gran medida, de los cambios en el peso económico de la economía mundial. Como se expone más abajo, esos cambios en su forma de gobernarse tienen menos que ver con los procedimientos formales de voto (que no se han modificado sustancialmente con el tiempo) y más que ver con su gobierno de facto, es decir, con percepciones de legitimidad y eficacia que determinan los incentivos fundamentales para cooperar, para acordar el cumplimiento de nuevas reglas y por lo tanto para acatarlas.

En segundo lugar, en el periodo de posguerra, el GATT/ OMC fue un mediador importante y eficaz de las relaciones comerciales (sobre todo cuando se producían fricciones y conflictos) entre las grandes potencias (fundamentalmente, Estados Unidos y la Unión Europea), y ejerció una función rara vez asumida por el FMI en la escena macroeconómica. Las cuestiones macroeconómicas se han resuelto, mayoritariamente, a través de los países industrializados del G5 y el G7, como en los acuerdos sobre tipos de cambio del Plaza y el Louvre, de mediados y finales de la década de 1980.

¿Cuáles son las evidencias que avalan esas dos virtudes —que encierran dos importantes dimensiones del gobierno: la legitimidad y la eficacia— del GATT/OMC sobre el FMI? Tomemos, a modo de ejemplo, la iniciación de la resolución de conflictos y el acatamiento a las reglas.

La OMC se ha ganado una reputación, entre sus miembros, de foro para resolución de disputas relativamente imparcial. Cualquier país

afectado por las iniciativas de otros puede protestar ante la OMC, lo que da pie a que se ponga en marcha un sistema de resolución de disputas bien establecido, usado con frecuencia y generalmente respetado. De hecho, las disputas son la materia de la que están hechos los procedimientos de la OMC, y no es raro llevarlas hasta la organización, algo que no se da en el FMI.

RECUADRO 8.1
Límites a la cooperación monetaria internacional

Las propuestas de reforma del sistema monetario internacional circulan velozmente y con furia por todo el planeta. El papel clave desempeñado por el FMI en las crisis de 2008-2011 no sólo ha contribuido a rescatar a la organización de la práctica irrelevancia en la que se encontraba, sino que ha suscitado ambiciones de una reforma sistémica futura. Esta sensación de que se trata de algo posible también ha venido alimentada por el regreso del FMI a su papel de actor intelectual que respalda políticas poco propias de la organización: expansión fiscal durante la crisis e imposición de controles a las cuentas de capital, más recientemente.

Aun así, las perspectivas de una reforma seria siguen siendo escasas, a causa de los límites inherentes de la cooperación monetaria internacional. Las amenazas sistémicas surgen de las políticas de los países más grandes, y en concreto cuando las políticas aplicadas en interés propio entran en conflicto con los intereses colectivos. Pero, por definición, es difícil para el resto del mundo conseguir que los incentivos de un país grande cambien y pasen a conceder más peso al interés colectivo. El éxito de la cooperación está condenado a las limitaciones, cuando no al fracaso. Ello contrasta con la cooperación comercial, que puede resultar razonablemente eficaz incluso entre los principales actores, a causa de la reciprocidad y del intercambio de concesiones subrayado en el texto.

Consideremos tres de las principales cuestiones en la agenda de la reforma del FMI: desequilibrio global, divisas de reserva y provisión de emergencia o financiación de crisis (la red de seguridad global). Los desequilibrios globales son, en parte, una manifestación de un problema de ajuste asimétrico. Los países con déficit sienten una mayor presión para adaptarse, a través de los mercados o a través de la influencia que ejerce la financiación, que permite a los acreedores imponer condiciones políticas a los deudores.* Pero ¿qué presión puede ejercerse sobre los países acreedores, sobre todo sobre los grandes?**

Si al mundo le resulta difícil convencer a China para que aprecie su moneda y reduzca su superávit, ése no es el primer ejemplo de fracaso. Como ha manifestado John Williamson (2011, 1): «Han transcurrido ya ochenta años desde que John Maynard Keynes propusiera por primera vez un plan que habría disciplinado a los países con superávits persistentes. Pero el Plan de Keynes —así como el posterior de Volcker, de 1972-1974— fue desestimado por el principal país con superávit de la época (Estados Unidos y Alemania, respectivamente), y hoy en día, China (por no hablar de Japón o Alemania) no muestra el menor entusiasmo ante la revisión de esas ideas».

La cuestión a valorar es si el resto del mundo habría podido hacer algo —ya fuera con palos o con zanahorias— para convencer a Estados Unidos en 1944, a Alemania en 1973 o a China en 2007 de que cambiaran sus posiciones políticas en aras del bien común.

En cuanto a las divisas de reserva, las discusiones relacionadas con las reformas

se han centrado en crear alternativas oficiales al dólar rehabilitando los DEG. Dichas discusiones son una pantomima, porque los países con moneda de reserva —tanto los que la tienen como los que aspiran a tenerla— deben estar dispuestos a dar pasos concretos y a hacer contribuciones para promover alternativas, en detrimento de sus propias monedas. Sería algo así como pedir a Coca-Cola que también ensalce las virtudes de Pepsi en sus campañas publicitarias.

Sin embargo, Estados Unidos desempeñó un papel clave en la creación de los DEG en la década de 1960, un intento, en parte, de impedir una fiebre del oro que habría puesto en peligro el papel del dólar. Su actitud respecto a los DEG habría sido bastante distinta si éstos se hubieran convertido en rivales serios de la moneda estadounidense. Es probable que China adopte una actitud similar respecto a los DEG en el futuro. Las fuerzas naturales del mercado operan inevitablemente, si bien con lentitud, para llevar al renminbi hasta el estatus de moneda de reserva. China deberá llevar a cabo ciertas reformas importantes para convertir esa posibilidad en algo real. Todos los indicios apuntan a que ya lo está haciendo, porque no pasa un día sin que algún país extranjero, alguna transacción o empresa obtengan un mayor acceso al renminbi. En esas circunstancias, ¿qué incentivo podría tener China para fortalecer unos DEG que podrían frenar el ascenso de su propia moneda? Y si China decide promover el renminbi, es poco lo que el resto del mundo puede hacer para impedirlo o retrasarlo, del mismo modo que se ha revelado difícil modificar los incentivos para lograr que el país asiático renuncie a su mercantilismo.

Un corolario a esta observación de que la cooperación es menos probable allí donde el interés propio de los países grandes está en juego es que las perspectivas de una cooperación exitosa son mayores allí donde esos países se ven menos afectados, y cuando sus exigencias son mínimas. La construcción de redes de seguridad globales mediante un acceso mayor y más expeditivo a la financiación de las crisis es, de hecho, un área en la que ya se han realizado avances. La capacidad de préstamo del FMI se ha multiplicado por tres tras la crisis, y todavía podría hacerlo más. Para los países grandes, es a la vez deseable y eficaz presionar para que se creen redes de seguridad aún mayores. Los costes son relativamente pequeños, e implican mayores contribuciones financieras, más que cualquier gran cambio importante en las políticas internas. Y las recompensas son grandes, porque el sistema, en su conjunto, sale fortalecido, mientras que la influencia individual de los países grandes aumenta.

El FMI será lo que siempre ha sido. Se trata de un valioso proveedor de bienes públicos globales —como la investigación, el análisis y la construcción-institucional— para los países miembros. Y es, además, un foro muy eficaz para la «cooperación» entre acreedores y prestatarios, a causa de la influencia que los acreedores pueden ejercer. Exagerando un poco, las siglas del FMI podrían cambiarse por las de IDS, iniciales de Insolventes Deben Someterse, aunque los diferentes insolventes deban someterse en distinto grado. Pero el secreto inconfesable de la institución es que, más allá de ese contexto de acreedores-prestatarios, realmente no ha tenido éxito a la hora de asegurar la cooperación entre los actores críticos con el sistema, a la hora de conseguir que se subordinen, en algunos aspectos clave, y primen el bien colectivo por encima del interés propio. Es poco probable que esa realidad cambie materialmente. Lo único que está cambiando es la identidad de esos actores sistémicamente críticos.

* Para los deudores con divisas de reserva esas presiones podrían atenuarse.

** Es cierto que Estados Unidos, durante el mandato del presidente Nixon, en 1971, fue capaz de conseguir que algunos países con superávit (incluida Alemania) revaluaran sus monedas. Pero conviene recordar que ese intento fue dirigido contra países importantes, pero no contra los actores más grandes. Además, se basaba en sanciones comerciales, y no en palos y zanahorias monetarios ni financieros, y en cualquier caso tuvo efectos limitados en el tiempo, como refleja la desaparición del sistema de Bretton Woods de tipos de cambio fijos en 1973.

La legitimidad de la OMC queda subrayada por el hecho de que llevar las disputas a la organización se ha convertido mucho más en una práctica bidireccional, en el sentido de que los países industrializados y los que están en vías de desarrollo son a la vez acusadores y defensores. Por ejemplo, Estados Unidos ha sido acusador en ochenta y ocho disputas y defensor en noventa y nueve. Las cifras equivalentes, en el caso de India, son de diecisiete y diecinueve y, en el de Brasil, de veintitrés y catorce. Incluso China ha planteado siete contenciosos ante la OMC, de los que cinco han sido contra Estados Unidos (Hufbauer y Woollacott, 2010). No sólo los grandes países en vías de desarrollo presentan acusaciones, también lo hacen los pequeños. La diminuta Costa Rica cuestionó con éxito las prácticas comerciales de Estados Unidos. Antigua, más pequeña aún (con una población de menos de cien mil habitantes), también retó con éxito las reglas de juego estadounidenses.

La eficacia queda ilustrada por un cumplimiento razonable (aunque no perfecto) de las reglas de resolución de las disputas. En 2007, la tasa de acatamiento de las resoluciones superó el 80% (Wilson, 2007). Y lo fundamental es que dicho acatamiento no afectaba sólo a los países en vías de desarrollo. Las grandes potencias comerciales han demostrado un buen comportamiento. De los treinta y tres casos en los que se establecieron violaciones, Estados Unidos ha acatado o está en proceso de acatar —exclusivamente mediante el recurso a acciones administrativas— veintiséis de ellos. La Unión Europea ha acatado prácticamente los dieciséis casos en los que se consideró que violaba las reglas de la OMC.[8]

Una crítica a la resolución de conflictos de la OMC, formulada desde la perspectiva del libre comercio, es que se basa en las represalias, que pueden resultar extremadamente peligrosas. Pero, de los ciento nueve casos estudiados, sólo en ocho se solicitaron y autorizaron represalias. Así, el acatamiento se produce en mayor parte sin que éstas tengan lugar, aunque cierta amenaza de que podrían producirse siempre está presente, e incluso tal vez sea necesaria. La experiencia sugiere que la mera perspectiva de la represalia, así como la reticencia a ser considerado un violador de la ley, basta para asegurar el cumplimiento, y que rara vez hace falta emprender acciones.

Un retrato comparable del FMI resulta penoso. En términos de legitimidad, el FMI ha intentado periódicamente revisar su forma de gobernarse y la estructura de su toma de decisiones, modificando la asignación de cuotas. Muy recientemente, durante la cumbre del G20

celebrada en Corea, el FMI acordó instaurar un cambio en las cuotas, alejándose de Estados Unidos y Europa y acercándose a los países dinámicos de mercados emergentes. Sin embargo, a pesar de ese esfuerzo y de otros —incluida la decisión de hacer más accesible el dinero, a tipos más baratos y con menos condiciones—, con el FMI existe un problema fundamental, como pone de manifiesto el estigma que pesa sobre los países que le piden dinero prestado. Si se preguntara a cualquier país asiático si contempla solicitar un préstamo al FMI en un futuro cercano, la respuesta, muy probablemente, sería negativa.

En cuanto a su eficacia, sobre todo cuando hay países grandes implicados, la puntuación del FMI es baja. Convendría recordar que, si bien el organismo ha sido capaz de introducir cambios en las políticas de los países miembros en el contexto de acuerdos financieros, no ha ejercido ninguna influencia sin recurrir a la presión de la financiación. En su función de vigilancia clave (allí donde no hay financiación de por medio), relativamente pocas veces la intervención del FMI ha provocado cambios en las políticas de los grandes países acreedores, ni siquiera cuando éstas han tenido considerables efectos en terceros países. Dicho de otro modo, el FMI no ha sido capaz de persuadir a esos países para que sacrifiquen sus objetivos internos a favor de otros sistémicos. Parece existir un pacto tácito de no agresión mutua en la labor de vigilancia del FMI, tal como han manifestado Bergsten, Randall Henning (1996) y también Michael Mussa (2008), que durante un largo periodo fue asesor económico de la institución.[9] El FMI tiene una historia y una tradición de diálogo exento de disputas entre sus miembros, en un contexto de vigilancia, y no ha tenido necesidad de desarrollar un verdadero sistema de resolución de conflictos. De hecho, no existe ningún mecanismo legal en la institución para que un miembro afectado emprenda acciones contra la parte ofensora.

En realidad, cuando han surgido problemas graves —por ejemplo, durante las emisiones de divisas de principios de la década de 1970 (la ruptura del sistema de Bretton Woods), y en relación con el dólar y el yen a mediados y finales de la década de 1980—, éstos se han resuelto, en su mayoría, fuera del FMI, bien a través del G5, bien a través del G7. Durante la crisis del mecanismo de tipo de cambio europeo, de principios de la década de 1990, Europa también mantuvo en gran parte al FMI fuera de las discusiones. Y si el FMI ha participado en los recientes vaivenes europeos ha sido, fundamentalmente, porque había en juego recursos financieros.

Pero el balance histórico es todavía peor. Se olvida que en los

primeros años de vida del FMI sus actores principales ignoraban casi siempre el artículo clave que exigía que los miembros mantuvieran sus tipos de cambio fijos, y que los cambiaran sólo tras consultar la medida. Canadá, durante gran parte del periodo de Bretton Woods, mantuvo un tipo de cambio fluctuante. Francia devaluó su moneda en 1948 y 1969; y el Reino Unido devaluó la libra esterlina en 1949 y 1967, y sólo nominalmente consultó al FMI. El marco alemán se apreció en 1962, a finales de 1969 y una vez más a principios de la década de 1970, lo que suscitó el siguiente comentario del representante canadiense: «Van a tener que construir una caseta más grande para el perro».

Salvo en casos excepcionales, ningún país que haya incumplido la norma ha sido penalizado.[10] En efecto, una interpretación cínica del FMI posterior a 1973 era que el organismo se había reencarnado y había pasado a ser un foro de cooperación blanda basado en la vigilancia, porque la forma más dura, basada en obligaciones claras y rígidas, había fracasado claramente.

El intercambio y la reciprocidad como factores determinantes de la eficacia de la OMC

A fin de examinar hasta qué punto resultará eficaz la OMC o un tipo de administración como la OMC en el futuro, hay que comprender por qué la OMC funciona, y si esos factores persistirán con el tiempo y sobrevivirán al ascenso de China. Existen dos razones relacionadas por las que la OMC tiene una forma de gobernarse más legítima y ha sido más eficaz en sus tratos con los países ricos que el FMI.

En primer lugar, por cuestiones intrínsecas, el comercio se presta al intercambio. Si un país se hace grande, otros, automáticamente, tienen el incentivo de relacionarse con él a fin de acceder a un mercado creciente. La historia del GATT así lo confirma. En los siete casos de negociaciones arancelarias anteriores a la Ronda de Uruguay y la formación de la OMC, sólo los países industrializados participaron de manera significativa en las negociaciones comerciales multilaterales, porque sólo esos mercados eran grandes (OMC, 2007). Negociaban entre ellos para reducir barreras comerciales, mientras los países en vías de desarrollo quedaban, en gran medida, fuera de ese proceso y eran pocas sus obligaciones de liberalización. Se aprovechaban de los beneficios de la liberalización de los países industrializados, gracias al principio de la NMF, pero hasta ahí llegaban tanto su contribución como los beneficios del GATT. A los países industrializados aquella situación les convenía, en parte porque los aliviaba de la presión de

liberalizar sectores sensibles como la agricultura y la confección, pero, tal vez aún más, porque los mercados de los países en vías de desarrollo no resultaban, en aquel momento, lo suficientemente atractivos. En realidad no era lo bastante importante para los países industrializados ejercer ninguna presión sobre los países en vías de desarrollo para que se liberalizaran: los beneficios eran menores que los costes de tener que liberalizar sectores propios en los que empleaban una importante fuerza de trabajo (Wolf, 1987).

A medida que el desarrollo y la globalización crecían a un ritmo paralelo a lo largo de la década de 1980, los hasta entonces países «pequeños» en vías de desarrollo empezaron a crecer en tamaño y a resultar atractivos, como mercados, para los países industrializados y exportadores. Ese impacto en la transformación económica de un gran número de países en vías de desarrollo (convergencia) implicaba que debía revisarse el equilibrio previo por el cual los países en vías de desarrollo quedaban fuera del proceso del GATT.[11]

La Ronda de Uruguay supuso precisamente el ajuste requerido, y estableció un nuevo «equilibrio». Los países grandes en vías de desarrollo fueron aceptados en el grupo porque sus mercados empezaban a ser importantes, y ellos, a su vez, tuvieron que aceptar muchas de las obligaciones de los países industrializados. El planteamiento de los dos niveles fue abandonado y se creó una simetría de obligaciones entre todos los miembros.

La segunda razón por la que la OMC funciona es la reciprocidad: el intercambio de concesiones para abrir los mercados. La rebaja que hace Robert Solow de la profesión económica a la categoría de contabilidad, según se cita al principio del presente capítulo, tiene profundas implicaciones para el comercio. Que las exportaciones de un país sean las importaciones de otro, y viceversa, crea las bases de la reciprocidad. Ése es el núcleo del proceso del GATT/OMC, un proceso que garantiza que todos los actores sientan que han obtenido un «trato» político justo. La reciprocidad asegura una aceptación política de la cooperación. Lo que las negociaciones periódicas han hecho en el GATT/OMC ha sido actualizar ese contrato político entre países, solucionando algunos viejos agravios y pasando por alto otros, en la presuposición implícita de que en el futuro habrá ocasión de resolver los problemas insalvables del presente.

Una consecuencia de la reciprocidad y la actualización periódica del contrato político que permite la cooperación —y una razón más por la que la OMC funciona— es que ese proceso crea los incentivos que llevan a adherirse al contrato de resolución de conflictos. Dicha resolución de conflictos de la OMC resulta eficaz, en gran medida,

porque los países sienten que, antes (y recientemente) han obtenido un trato razonablemente ventajoso, justo y equitativo que deben preservar. En este punto, resulta interesante que varias de las resoluciones de la OMC hayan ido contra China, que no sólo no ha protestado contra ellas, sino que, más bien, ha optado por acatarlas. India, por su parte, a pesar de haberse opuesto denodadamente a la introducción de la propiedad intelectual en la OMC, acata actualmente los dictámenes surgidos de la resolución de conflicto que piden cambios en las leyes y prácticas indias sobre propiedad intelectual. El sistema de gobierno de la OMC funciona porque las negociaciones para crear las reglas y aceptar la liberalización se perciben como justas y ampliamente equitativas en sus resultados, lo que hace posible el consiguiente acatamiento de las reglas y los acuerdos.

Desde la perspectiva del gobierno, allí donde el poder, en las instituciones surgidas de Bretton Woods, venía determinado históricamente y se ha revelado inmutable (sobre todo porque los poderosos de hoy se han mostrado reacios a ceder), el poder y la capacidad de influir en la OMC evolucionan de un modo orgánico porque nacen del tamaño del mercado. Como China, India y Brasil han crecido con rapidez, se han convertido de manera natural y sin la ayuda de otros países en actores relevantes del sistema comercial. Han alcanzado el poder sin necesidad de que nadie se lo haya otorgado.

Un importante inconveniente de esa halagüeña interpretación de la OMC es que sus reglas nunca afectan a las grandes cuestiones políticas, como los tipos de cambio o las políticas monetarias. La cooperación sobre mercancías, ya sean éstas ropa interior o chips semiconductores, siempre resultará más fácil que la cooperación en cuestiones como los tipos de cambio o las políticas monetarias. Esa acusación —la de que algunos temas son demasiado importantes como para ser negociados o debatidos en la OMC— podría tener cierta validez, pero no debería magnificarse. Los subsidios a la agricultura, las leyes de la propiedad intelectual, las políticas impositivas y la seguridad del consumidor son cuestiones con grandes implicaciones políticas a nivel interno y todas ellas se han abordado con más o menos éxito en la OMC.

Si este análisis de la eficacia de la OMC es válido —hasta el punto de que China siente que ha salido ganando con su adhesión a la OMC y sus términos, y valora un sistema comercial abierto basado en reglas gracias al que ha obtenido inmensos beneficios—, China contará con un incentivo razonable para plegarse a las reglas de la OMC ya existentes. En este sentido, resulta alentador que China se esté convirtiendo en un participante cada vez más habitual de los

procedimientos de resolución de conflictos de la OMC, bien como iniciador de las disputas, bien como país que responde ante quienes las plantean. También es esperanzador que, hasta la fecha, China haya aceptado acatar los términos de los procedimientos de resolución de conflictos de la organización. Por ejemplo, de los ocho casos planteados por Estados Unidos, tres se han resuelto mediante un memorando de entendimiento, dos se encuentran pendientes de decisión y en tres China ha solicitado el acatamiento a la decisión del Órgano de Solución de Diferencias. Se tardará cierto tiempo en determinar el acatamiento real de China, y siempre existe margen para esquivar algunas acciones —especialmente en el caso de China, dada la gran cantidad de actividad económica controlada o dirigida por el Estado—. Pero todo indica que el país asiático se toma en serio sus compromisos con la OMC.

Si una China económicamente dominante apuesta con un empeño razonable por mantener el actual sistema comercial y económico abierto, y si las instituciones comerciales existentes pueden resultar bastante eficaces a la hora de tratar con China, entonces, ¿cuál es el problema para el mundo y para la cooperación económica? ¿Qué es lo que podría salir mal?

9

CHINA: LA NUEVA RAZÓN DE SER DE UN MULTILATERALISMO RESUCITADO

> «[El opio ha sido] un mero incidente de la disputa […] la causa de la guerra es la humillación, las arrogantes e intolerables pretensiones de China de establecer relaciones comerciales con el resto de la humanidad no en términos de reciprocidad, sino recurriendo a las formas insultantes y degradantes de las relaciones entre señor y vasallo.»
>
> JOHN QUINCY ADAMS,
> presidente de Estados Unidos, sobre
> la actitud de China hacia el comercio

En 1910, Norman Angell, futuro premio Nobel de la Paz, publicó *La gran ilusión*, un panfleto que se convirtió en libro. El libro adquirió estatus de obra de culto por propagar la idea de que los países europeos estaban tan interrelacionados a través del comercio, el crédito y las finanzas que el conflicto bélico entre ellos era imposible (Ahamed, 2009). Las guerras del siglo XX fueron tan devastadoras para la economía, incluso para los agresores, que defenderlo equivaldría a ponerse uno mismo en evidencia.[1]

A pesar de que el vaticinio de Angell se revelara tan catastróficamente equivocado, habría que sostener que el mundo, en la actualidad, ha vuelto a convertirse en un lugar tan interrelacionado, más aún que antes, que no sólo las guerras, sino incluso las agresiones lanzadas por las potencias dominantes han de ser necesariamente muy poco probables. La ratio del comercio mundial respecto al PIB, en 1913, era de un 15%, mientras que actualmente se aproxima al 50%. La integración financiera global —medida como la reserva de obligaciones/activos mundiales externos en relación con el PIB mundial— equivalía a entre un 20 y un 30% en 1913; hoy es casi del 200%.[2]

En términos más generales, ha aumentado el número de los participantes activos y de los beneficiarios de un comercio y unas

finanzas globalizados. Es más, antes de la primera guerra mundial, si bien el mundo ya estaba globalizado, los flujos eran en su mayor parte unidireccionales; el capital y los bienes manufacturados viajaban desde Europa (y, en menor medida, desde Estados Unidos) hacia la periferia; las materias primas, en sentido contrario, y la fuerza de trabajo, desde Europa hacia Estados Unidos. En cambio, el comercio y las relaciones financieras modernas, sobre todo por la segmentación de la cadena del valor añadido y las IED, han creado flujos bidireccionales mucho mayores de capitales, bienes e ideas, que han conducido al fenómeno de «globalización de ida y vuelta» (Mattoo y Subramanian, 2010). Esto genera intereses privados entrelazados a un nivel que nunca hasta este momento se había alcanzado.

China, en sí misma, encarna esa globalización de ida y vuelta. Es el nudo de muchas de las cadenas actuales de valor añadido que culminan en un elevado nivel de importaciones y exportaciones, y sus IED están empezando a acercarse a los flujos de IED que entran en China.[3] Es más, como ya se ha expuesto en capítulos anteriores, China —con su muy alta dependencia del comercio para completar su proceso de puesta al día— tendrá necesariamente interés en mantener un sistema comercial abierto y, por tanto, actuará —e incluso encabezará las iniciativas pertinentes— para preservarlo. Y si el renminbi asciende y llega a convertirse en moneda de reserva internacional, China podía mostrarse reacia a alterar las relaciones financieras y comerciales de maneras que pusieran en peligro ese prestigio, así como cualquier beneficio asociado a él.

Así pues, ¿está a salvo el actual sistema económico abierto, basado en el cumplimiento de reglas? La lección de la historia es que la seguridad total no existe. No podemos estar seguros de que el entrelazamiento de intereses será lo bastante fuerte como para mantener el statu quo. Tampoco existe la garantía férrea de que la actual defensa del mercado como base predominante de organización de las relaciones económicas vaya a sobrevivir a las vicisitudes de las tendencias intelectuales, a las interpretaciones selectivas e interesadas de los gestores políticos, y a las crisis financieras que, de modo inevitable, sacudirán la economía global moderna. Existe un cierto riesgo de que los intereses, la ideología y las instituciones, tanto internas como internacionales, resulten inadecuados para enfrentarse a la tarea de preservar el actual sistema. Y, además, siempre está la posibilidad de lo impredecible y lo irracional. Después de todo, la primera guerra mundial tuvo lugar.

Por lo tanto, hay una pequeña posibilidad de un eventual ejercicio dañino del dominio por parte de una China hegemónica o casi

hegemónica. Los comentarios del presidente John Quincy Adams, que denotaban histeria y desproporción en el momento en que fueron pronunciados, podrían, sin embargo, resultar en parte trasladables al futuro. ¿Qué formas económicas podría adoptar esa hegemonía? Una China dominante podría anular parte de su pasada liberalización (como ha hecho, por ejemplo, con su política de tipos de cambio); podría mantener o aplicar, a nivel interno, políticas industriales y cuasi proteccionistas; podría intentar captar recursos esenciales (energía, alimentos, materias primas) en el extranjero e implicarse en acuerdos bilaterales y discriminatorios con socios escogidos. Todo ello, dado el tamaño del país, podría afectar el carácter fundamental del actual sistema económico.

Históricamente, Estados Unidos, durante la Pax Americana, se distinguió por reprimirse en el ejercicio, si no de todas, sí de muchas de estas formas de dominio. Con las excepciones expuestas en el capítulo 1, sus mercados se mantuvieron abiertos y, hasta hace poco, practicó un comercio no discriminatorio. En tanto que importador neto de energía y materias primas, se aseguró el acceso a estos recursos a través de acuerdos políticos y de seguridad (por ejemplo, en Oriente Medio y el golfo Pérsico). Ello se produjo una vez que se constató que asegurarse el acceso a través de la posesión de esos suministros en todo el mundo no era una estrategia viable, a la luz del fuerte deseo por parte de las naciones propietarias de dichos recursos de no permitir que éstos cayeran en manos extranjeras (Yergin, 2008).

Probablemente, el dominio económico chino, en el futuro, se manifieste más en su propio proteccionismo que monopolizando el acceso a los recursos, o sellando acuerdos discriminatorios. Como Aaditya Mattoo y yo mismo argumentamos (2011), la energía se está diversificando cada vez más en cuanto a sus tipos y su localización geográfica, y las barreras de los otros países se han retirado hasta el punto de que los eventuales acuerdos discriminatorios impulsados por China representan una amenaza menor. Así pues, la principal preocupación de los países debe ser prevenir un retroceso en la liberalización del mercado chino y facilitar una mayor apertura de éste.[4] ¿Pero puede conseguirse mediante la cooperación internacional?

Límites de la eficacia de la reciprocidad comercial con una China dominante

En el capítulo anterior se defendía que, tras la segunda guerra mundial, en el seno del GATT/OMC, y a través de un intercambio

recíproco de acuerdos de apertura de los mercados, se consiguió un buen grado de cooperación entre las dos potencias comerciales dominantes. ¿Puede ayudar o resultar efectivo el mismo mecanismo en el futuro, con China como fuerza comercial dominante? ¿Será posible evitar un ejercicio perjudicial del dominio chino y obtener una mayor apertura del mercado en el país asiático, así como reducir sus barreras, sobre todo en aquellas áreas no cubiertas por las reglas de la OMC, tales como la contratación pública, las normativas de inversión, la indigenización tecnológica y las políticas del sector público?

Podría existir, en efecto, un problema estructural que limitara el alcance de la reciprocidad. Cuando Estados Unidos y la Unión Europea negociaron en el periodo de posguerra, sus mercados eran abiertos, y en algunas áreas, cerrados, pero en general en la misma medida. Esa simetría facilitó la reciprocidad. En el futuro, los problemas podrían surgir porque Estados Unidos y la Unión Europea son, en sus políticas, más abiertos que China. Éste es un inconveniente estructural para la cooperación futura que se deriva de una situación en que las potencias económicamente dominantes, por primera vez, se encuentran en distintos estadios de desarrollo.

China —aunque muy abierta en cuanto a sus actuaciones comerciales, y a pesar de que ha dado grandes pasos para eliminar las barreras normativas a partir de su adhesión a la OMC— está más cerrada en términos políticos, sobre todo más allá de la tradicional área de los bienes, por ejemplo en servicios, tecnología y contratación pública, y esas políticas cerradas adoptan la forma de un control estatal continuado sobre gran parte de la actividad económica.[5] Según Gootiz y Mattoo (2008), las políticas chinas del sector servicios son unas tres veces más restrictivas que las de Estados Unidos. En todo trato futuro, Estados Unidos tendrá, en virtud de su liberalización previa, menos que ofrecer a China.

La paradoja será que China tendrá más peso en la negociación en virtud de la enorme superioridad de su actividad comercial y su tamaño de mercado, pero también tendrá más barreras políticas. Es como si, en un duelo, una de las partes fuera el blanco menor y dispusiera, a la vez, de la pistola con un disparo de mayor alcance. Por ejemplo, en 2020, las importaciones chinas serán una vez y media superiores que las de Estados Unidos, y dos veces superiores que las de Alemania, algo que le proporcionará el tipo de poder que nace de ser capaz de determinar el acceso a sus mercados, poder del que Estados Unidos ha disfrutado durante gran parte del periodo de posguerra. Así pues, las futuras negociaciones se presentarán estructuralmente desequilibradas a favor de China, y resultará más difícil conseguir la

reciprocidad.

Ese desequilibrio estructural será una fuente persistente de tensión entre Estados Unidos y China. Si el sector manufacturero estadounidense se vacía, y a medida que el país dependa en un grado cada vez mayor de los servicios y la propiedad intelectual, buscará abrir mercados en el extranjero, especialmente en China. Si la futura apertura de ésta es lenta, es posible que Estados Unidos, con el tiempo, sienta una mayor tentación de jugar la carta de la injusticia basada en los niveles desiguales de apertura de sus políticas: ¿por qué deberían los mercados estadounidenses ser más abiertos que los de un país rival e igual?

Ese desequilibrio en los tratos podría mantenerse a un nivel de escaramuza sin consecuencias sistémicas. Pero supongamos que Estados Unidos tenga dificultades para enfrentarse a sus problemas económicos sistémicos: una alta tasa de desempleo, un estancamiento de los ingresos medios por familia, una creciente desigualdad, un retroceso en la movilidad económica; y que todo ello conduzca a la creación de una clase media numerosa, desafecta y asediada. Y supongamos que, en ese clima, el consenso intelectual a favor de la apertura se resquebraje, como ha ocurrido, de manera evidente, en los últimos años. Tengamos presente que un elenco estelar de intelectuales —Paul Samuelson, Paul Krugman, Alan Blinder y Larry Summers— han expresado sus reservas en relación con distintos aspectos de la globalización.[6]

Si Estados Unidos se ve frustrado por la resistencia de China a abrir nuevos sectores de su economía, si le faltan zanahorias para vencer esas reticencias, si se enfrenta a un clima económico débil y a certidumbres intelectuales cambiantes, si se deja llevar por la percepción de que China no está haciendo una contribución justa al mantenimiento de la apertura de los mercados, Estados Unidos podría sentir la tentación de amenazar con el cierre de su propio mercado a China a menos que el país asiático abra más el suyo. El planteamiento implícito de este trato, aquí, no sería la «reciprocidad de primera diferencia» —es decir, tú abres tus mercados para que yo abra los míos—. Sería, más bien, una «reciprocidad coercitiva»: tú abres tus mercados para que yo no cierre los míos, de modo que todos podamos estar igual de abiertos.

¿Cómo puede abordarse mejor esta tensión —su eliminación no es posible— para impedir un importante conflicto comercial en los años venideros? Dicho de otro modo, ¿de qué protección puede dotarse el mundo, hoy, contra la pequeña posibilidad de que China se convierta en un país impositivo y nocivo en el futuro? Parece que el único

escudo real es el multilateralismo, o, más concretamente, mantener a China atada al sistema multilateral. La analogía histórica sería la experiencia posterior a la segunda guerra mundial, cuando se mantuvo a Alemania anclada a Europa y a las estructuras europeas. Entonces, el objetivo y el motivo eran sobre todo políticos, aunque los primeros instrumentos desplegados fueran económicos. En el caso de China, el motivo podría ser anticiparse a una hegemonía económica.

Conviene tener presente una verdad más amplia, o, mejor dicho, el gran secreto inconfesable, sobre la cooperación en general. Por una parte, ante una potencia dominante, la falta de cooperación puede ser eficaz si ciertos intereses propios fundamentales están en juego para dicha potencia. Por otra parte, esa misma ausencia de cooperación podría incluso ser necesaria si actúan fuerzas naturales que hagan coincidir los intereses propios con los colectivos. La cooperación sólo es necesaria, y tal vez posible, para el turbio punto medio, la zona de grises en la que ni la concordancia entre interés propio e interés colectivo ni el choque entre los dos resultan particularmente intensos.

Para esa zona gris, el multilateralismo ofrece la mayor esperanza de poner cierto freno a las potencias económicas dominantes. Aun así, no conviene confiar en exceso en la eficacia del multilateralismo para limitar el ejercicio del dominio por parte de China. La experiencia de los intentos recientes de persuadir a China para que modifique sus políticas sobre tipos de cambio resulta instructiva. Las perspectivas más prometedoras para la cooperación china han surgido cuando diversos países —incluidos los de mercados emergentes como Brasil, India, Indonesia y México— han expresado su preocupación sobre las políticas chinas, y no tanto cuando Estados Unidos ha actuado en solitario. La verdad —una verdad que debería engendrar realismo más que optimismo en relación con el multilateralismo— es que incluso esos esfuerzos colectivos deberían verse como una protección necesaria, pero no suficiente.

Así, la meta de los socios comerciales de China —y la lista debe trascender a Estados Unidos para incluir a otros países importantes, como la Unión Europea, Japón, Brasil e India, para empezar— debería pasar por hacer del multiculturalismo un hábito para China, en lugar de una distracción o un inconveniente. La finalidad es lograr que ese multilateralismo se convierta en algo tan rutinario y legitimado durante los años siguientes —el periodo de transición hacia un posible dominio chino— que, si a China se le ocurre alejarse de él una vez que su dominio esté más afianzado, ello le suponga costes importantes, tanto para su reputación como sustancialmente.

¿Qué hará falta para legitimar el multilateralismo y convertirlo en

rutina? Para facilitar que algo así se produzca tal vez haga falta emprender una o dos iniciativas de autorrestricción por parte de las principales potencias comerciales de China. En primer lugar, éstas deberían renunciar a negociar acuerdos de libre comercio con el país asiático, al menos en relación con áreas ya cubiertas por la OMC (bienes, servicios, contratación pública, propiedad intelectual). Si algunos de esos países negocian acuerdos comerciales bilaterales, entonces todos ellos tendrán menos margen para sellar tratos multilaterales con China. El problema no es sólo que esos acuerdos bilaterales podrían ser desequilibrados, sino que el cumplimiento de las reglas y los acuerdos será, probablemente, más difícil si éstos son bilaterales que si son multilaterales. Dicho de otro modo, el dominio económico de China podría quedar reflejado en unas reglas y un grado de apertura no igualitarios, así como en un acatamiento asimétrico a las mismas. De hecho, a los socios comerciales de China les preocupa que el país asiático no cumpla con las obligaciones que ha contraído desde su adhesión a la OMC —por ejemplo, en el área de la aplicación de los derechos de la propiedad intelectual, Estados Unidos denuncia pérdidas en ventas de alrededor de cincuenta mil millones de dólares por infracciones de marcas registradas y *copyrights* (USITC, 2011)—, o que, de manera sutil, las esquive, como ha hecho con su política de tipo de cambio. Imaginemos las dificultades que surgirían si esas obligaciones hubieran de ser respetadas a partir de acuerdos bilaterales.

Cuanto más eleven los países el papel del bilateralismo en sus acuerdos con China, menos se anclará el país asiático al sistema del multilateralismo, y más serán los países que quedarán expuestos al ejercicio del dominio chino. No hace falta dar por sentado que China ejercerá el poder de un modo indeseable para evitar el bilateralismo y adoptar el multilateralismo. Sería mejor ver este último como una defensa contra la posibilidad de tener las de perder en una relación en la que China ejerza un poder sin restricciones.

Una cuestión más difícil es la de si sería necesaria una segunda iniciativa de autorrestricción por parte de los principales socios comerciales de China. Si esos países renuncian a profundizar sus lazos bilaterales con el país asiático, pero, en cambio, dan media vuelta y negocian acuerdos de libre comercio o asociación económica los unos con los otros, China podría ver ese gesto como un acorralamiento económico y comercial del que queda excluida. Una manera más positiva y menos hostil de mantener a China vinculada sería que sus socios comerciales declararan que ellos se adherirán al multilateralismo no sólo en sus acuerdos con China, sino también

entre ellos. Ello serviría para explicitar la creencia en el valor intrínseco del multilateralismo, en lugar de considerarlo un mero instrumento de contención aplicable a China.

Planteamientos alternativos: bilaterlalismo promiscuo y bilateralismo hostil

¿Cuáles son las alternativas al multilateralismo como modo preferente de tratar con una China en ascenso? Dos de las que pueden sugerirse implican relajar las iniciativas de autorrestricción abordadas arriba, y que avalarían el enfoque multilateralista. Esas alternativas siguen disponibles como opciones porque todavía no han sido superadas por los acontecimientos. Aunque los acuerdos bilaterales (y regionales) han seguido proliferando, los actores principales —Estados Unidos, la Unión Europea, China, Japón, Brasil e India— no han entrado, mayoritariamente, en acuerdos bilaterales entre sí.[7]

Bilateralismo promiscuo

La primera alternativa al multilateralismo es la forma de bilateralismo defendida con más ahínco por Robert Zoellick y C. Fred Bergsten, que podría denominarse «bilateralismo promiscuo». Quienes defienden este planteamiento se basan en la dinámica competitiva que genera: si dos países negocian reducciones preferentes de barreras, uno o varios de los países que queden al margen se verán perjudicados. Esos países, a su vez, tendrán un incentivo para negociar acuerdos preferentes entre ellos, y así será hasta que la meta del libre comercio global sea alcanzada.

En el viejo debate entre bilateralistas y multilateralistas, la diferencia de parecer no estaba en el punto de llegada: todas las partes perseguían el libre comercio global. Lo que los alejaba, más bien, era si los acuerdos preferenciales (bilaterales) serían, por recurrir a la expresión de Jagdish Bhagwati (1999), una piedra para construir esa meta final o una piedra en la que se tropezaría para no alcanzarla. Los bilateralistas creen que se trata de lo primero y los multilateralistas, de lo segundo. Para aquellos, el argumento de la dinámica competitiva permanece intacto ante la aparición de una China en ascenso. Se mostrarían en desacuerdo con las dos formas de restricción expuestas arriba, esto es, tanto con evitar acuerdos de libre comercio con China como con impedir que los principales socios comerciales de ésta alcancen esos acuerdos entre ellos. De hecho, ellos perseguirían ambas iniciativas de manera activa (de ahí lo de «promiscuo»).

La dificultad de esa clase de bilateralismo promiscuo tiene dos

caras. El éxito de los acuerdos bilaterales en el pasado para reducir barreras y generar una dinámica competitiva con vistas a alcanzar una mayor liberalización sencillamente no puede aplicarse a China. Los éxitos más importantes alcanzados con esos acuerdos —el TCLAN o NAFTA, y el de la Europa del Este y Central— han implicado que grandes potencias económicas, como Estados Unidos y Europa, negociaran con países de menor tamaño. Y han sido estos países más pequeños los que han emprendido el mayor incremento de la liberalización. En esas negociaciones, los países grandes han tenido en sus manos el poder de negociación y la influencia, y los han usado con éxito.

Sin embargo, en el futuro, con el creciente tamaño de China, el poder negociador estará más en sus manos que en las de los socios que intenten alcanzar acuerdos bilaterales. El argumento clave a favor del multilateralismo es que existirá el suficiente peso combinado entre los socios comerciales de China como para que las negociaciones con el país asiático con el fin de lograr una apertura resulten más equilibradas. China podría mostrarse dispuesta a abrir su mercado de contrataciones públicas a cambio de que sus mayores socios comerciales abran los suyos. Una negociación multilateral entre esos grandes países comerciales podría, razonablemente, conducir a una apertura significativa. Pero la disposición de China a abrirse de un modo similar en negociaciones sólo con Estados Unidos o la Unión Europea, o con alguna combinación de menor peso en una negociación bilateral, no está en absoluto clara. Si el problema básico es el desequilibrio de influencia a causa del tamaño de China, el bilateralismo será, por definición, menos eficaz que el multilateralismo.

Si el bilateralismo ha de ser menos eficaz para garantizar la apertura del mercado, un problema similar afecta al cumplimiento de reglas previamente acordadas y a los incentivos para sumarse a ellas. El incentivo de China para plegarse a reglas multilaterales será más fuerte que para plegarse a una serie de acuerdos bilaterales, pues los costes para su reputación de ser vista como incumplidora son mucho mayores en el primero de los dos contextos. Para visualizarlo con mayor claridad, imaginemos ahora los siguientes escenarios alternativos.

En el primero, China ha acordado suprimir los aranceles separadamente con Indonesia, Brasil, India, Estados Unidos y la Unión Europea como parte de cinco acuerdos bilaterales. En el segundo, China ha acordado reducir sus aranceles multilaterales hasta hacerlos desaparecer en el seno de la OMC. En el primer caso, si China quisiera

desdecirse de su acuerdo, pongamos por caso, con Indonesia, lo haría incumpliendo sólo un acuerdo bilateral, e Indonesia sería su única víctima. Indonesia podría, presumiblemente, buscar apoyo en algún (incierto) procedimiento bilateral de resolución de disputas entre Indonesia y China. Pero, si el compromiso fuera de carácter multilateral, como en el segundo caso, Indonesia podría poner en marcha una maquinaria bien establecida de resolución de conflictos multilateral en la que todos los países miembros tendrían voz. Los costes para la reputación de China y la eficacia y la legitimidad del cumplimiento serían una medida disuasoria más eficaz en un contexto multilateral que en uno regional o bilateral.[8] Es el oprobio asociado al incumplimiento de una norma global —mucho mayor que si el incumplimiento es de una norma bilateral— lo que constituye el arma más valiosa que el mundo puede desplegar para controlar a la China de hoy de una manera que minimice las perspectivas de una China agresivamente dominante en el futuro.

Así, al mirar hacia delante, el atractivo del bilateralismo debe ser cuidadosamente revisado. No se trata de hacer que el regionalismo sea compatible con el multilateralismo. Con una China dominante, el regionalismo será menos eficaz a la hora de garantizar, de hecho, una mayor liberalización, a causa de la desigualdad de tamaños. Y tal vez más importante aún sea el hecho de que el regionalismo será menos efectivo en la imposición de los costes para la reputación que serán la clave para mantener a China adherida a un sistema abierto, basado en el cumplimiento de reglas.

Bilateralismo hostil

En lugar de relajar ambas críticas contra el bilateralismo, supongamos que sólo se relaje la segunda —es decir, que los principales socios comerciales de China, liderados por Estados Unidos y Japón, establezcan acuerdos bilaterales entre ellos pero excluyan a China—. La consecuencia, aunque no la meta de ese planteamiento, sería acorralar a China y empeorar los términos de su acceso a los mercados de sus socios comerciales, ocasionando, así, un gran coste a China, presumiblemente para inducir al país asiático a abrir más sus mercados. Ello sería un acto de agresión económica por parte de sus socios comerciales, y así sería visto por China. Sus socios comerciales podrían justificarlo como una guerra para garantizar la paz, en este caso llevando a China a la mesa de negociaciones y obligándola a demostrar su disposición a abrir su economía y a abordar algunos de los elementos de sus políticas comerciales que más molestan.

El problema de esta estrategia es que, probablemente, no resulte efectiva a corto plazo y que, sin duda, enturbiará las perspectivas de cooperación a medio y largo plazo. China ya es un país dominante, y cada vez está más fuera del alcance de la influencia de otros, especialmente por la vía de las amenazas de sanción. China cuenta con suficiente poder de mercado que ofrecer o negar a sus vecinos asiáticos, y con el suficiente efectivo como para ofrecérselo a todos los que lo necesitan, desde África hasta el corazón (y no sólo la periferia) de Europa, para disuadir a los países de que adopten esa clase de regionalismo hostil. Mucho antes de que los socios comerciales de China puedan lograr ese acorralamiento, China habrá negociado acuerdos de libre comercio con muchos de esos países, habrá invertido en sus infraestructuras y los habrá ayudado a evitar crisis financieras.

De ahí que el intento de aplicar un regionalismo hostil no sólo haya de resultar un fracaso, sino que también habrá de dejar un mal recuerdo. Y al sistema no le hace ninguna falta que una China dominante alimente resentimientos y alberge agravios contra un mundo exterior hostil.

Regionalismo centrado en Asia como medio

Si renunciar a acuerdos bilaterales con China y con los demás países es una manera de mantener al país asiático anclado al multilateralismo, ¿qué alcance podrían tener los esfuerzos de integración regional como la Asociación Trans-Pacífico o el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (CEAP, o APEC, según sus siglas en inglés)? El argumento para anclar a China a algo de menor tamaño que un proceso de una gran solidez multilateral como es la OMC y a algo mayor que los acuerdos bilaterales sería el siguiente: el procedimiento de la OMC, sobre todo a la luz del fracaso de la Ronda de Doha, no ha resultado eficaz, y ello ha sido así, en parte, porque resulta demasiado aparatosa, porque cuenta con demasiados actores que plantean demasiadas objeciones y generan parálisis. ¿Por qué no optar por una forma de agrupación menor que permita realizar progresos, y más si una agrupación con su centro en Asia puede hacer que aumenten las perspectivas de obtener la cooperación de China?

Los defensores de este planteamiento apuestan por organismos como la Asociación Trans-Pacífico (ATP) y el Área de Libre Comercio de Asia-Pacífico (ALCAP), en los que se espera que Estados Unidos y Japón proporcionen la clase de contrapeso necesario para compensar el desequilibrio básico que plantea China, al tiempo que la presencia de los vecinos asiáticos de ésta cree una estructura legítimamente no

controlada por Estados Unidos. Los ardientes defensores del regionalismo asiático también señalarían los grandes esfuerzos que se están llevando a cabo para abrir las difíciles barreras asiáticas «tras las fronteras», sobre todo en el caso de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSA) y de la CEAP. ¿Por qué no construir algo a partir de ellas?

El punto clave del análisis a tener en cuenta, y el reto de la cooperación con China, es el creciente desequilibrio de poder y influencia entre China y sus socios, que limita las posibilidades de una negociación recíproca, que es lo que ha constituido la base de una cooperación exitosa entre los principales países comerciales. Que ese desequilibrio sea más fácilmente remediable con un gran grupo de países (como la OMC) o mediante un grupo más pequeño (en el seno de Asia) es algo que debería venir (y vendrá) dictado en gran medida por el pragmatismo y la conveniencia. Por definición, cuanto mayor es el grupo, mejores son las perspectivas de revertir el desequilibrio. Asimismo, los grupos de mayor tamaño pueden llegar a volverse poco manejables e ineficaces. De manera más práctica, una agrupación del Asia-Pacífico podría excluir a Europa, Brasil y posiblemente a India, mientras que una organización del tipo de la OMC los incorporaría a todos. Quién debería participar y quién debería quedar fuera son detalles que habrían de pulirse en el futuro. Pero es esencial evitar la fragmentación que nacería de un bilateralismo promiscuo, así como la ineficacia y la mala voluntad de un bilateralismo hostil.

Impedimentos para una revitalización del multilateralismo

Incluso si el multilateralismo fuera el enfoque preferido para tratar con China, las dificultades de resucitarlo vinculándola con él serían considerables. El reto más cercano es enfrentarse a la Ronda de Doha, que se resiste a alejarse. Los obstáculos más profundos tienen que ver con instituciones, actitudes y hábitos extendidos por todo el mundo, no sólo en Estados Unidos, sino en los grandes países emergentes, como India y Brasil.

Impedimentos próximos: la Ronda de Doha

Merece la pena recordar un hecho largamente olvidado en relación con la Ronda de Doha. Ya desde sus inicios eran muy pocas las ganas de convocarla, como lo evidencian los intentos previos y fallidos: Seattle, Cancún, Potsdam. Su parto se aceleró gracias al brote de solidaridad surgido tras los atentados del 11-S, una solidaridad que se

reveló pasajera una vez que los horrores de los ataques terroristas dieron paso a la rutina y a las sórdidas realidades políticas que acompañan a las negociaciones comerciales. Es más, no resulta en absoluto obvio, a diferencia de lo que sucedió con los empeños anteriores para la creación del GATT/OMC, qué gran cambio, desarrollo u oportunidad buscaba conseguirse con la Ronda de Doha. Lo irónico del caso es que dicha ronda fue planeada como encuentro para el desarrollo (su título oficial es Agenda de Doha para el Desarrollo) con vistas a dar un empujón a las perspectivas económicas de los países en vías de desarrollo. Pero el retorno de la convergencia (capítulo 4) y las magras expectativas de los países industrializados tras el descalabro de la crisis financiera global subrayan hasta qué punto las preocupaciones que motivaron la Ronda de Doha se han convertido en algo exótico. Actualmente son más bien los países desarrollados, y no los que están en vías de desarrollo, los que parecen necesitar un empujón en su desarrollo.

Parte del problema actual parece ser la visión de que ese fracaso para cerrar con éxito la Ronda de Doha tendría consecuencias devastadoras para la OMC y el sistema comercial multilateral. Pero sería conveniente poner en cuestión ese planteamiento. Casi todo el mundo admite que los beneficios sustanciales de la Ronda de Doha serían mínimos, y en su mayoría relacionados con proporcionar seguridad a un acceso futuro, y no tanto con desencadenar una nueva liberalización (Martin y Mattoo, 2008; Hufbauer y otros, 2010). Ello, a su vez, explica la falta de entusiasmo del sector privado para concluirla, porque a dicho sector no es mucho lo que la conclusión de la ronda pueda aportarle. Resulta revelador que las reuniones relacionadas con la ronda no susciten ni siquiera la ira de quienes se manifiestan contra la globalización. Si un resultado tiene un valor sustancial tan modesto, ¿cómo puede tener su fracaso unos costes tan significativos?

Más recientemente se ha hecho evidente que el fracaso de la Ronda de Doha podría reflejar en sí mismo el creciente dominio de China. En un documento reciente (Mattoo, sin fechar, y Subramanian, 2011) defendíamos que la sombra de China es especialmente alargada en los mercados de grandes socios comerciales en sectores donde la protección es mayor. La cuota de China en dichos sectores, en el caso de Japón, supera el 70%; en el de Corea, el 60%; en el de Brasil es de un 55%, y en el de Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea es de aproximadamente el 50%. La liberalización, según la agenda de Doha, sobre todo en sectores con gran carga política y sujetos a elevados aranceles, tiene que ver, cada vez más, con que los otros países abran

sus mercados a las exportaciones chinas. Y los principales socios comerciales no se muestran inclinados a hacerlo.

Esa reticencia se ve exacerbada por la fuerte percepción política de que China ha alcanzado el éxito en sus exportaciones, éxito que se mantiene, en parte, gracias a un tipo de cambio infravalorado. Parece improbable, y políticamente poco realista, que los socios comerciales de China le abran más sus mercados, sobre todo cuando el país asiático se percibe como el que impone de facto (a través de un tipo de cambio infravalorado) un arancel a las importaciones y un subsidio a las exportaciones no sólo en sectores manufactureros escogidos, sino en todo el espectro. A menos que la política monetaria china cambie significativamente, y a menos que puedan establecerse controles creíbles al uso de dichas políticas en el futuro, muchos países, tanto industrializados como emergentes, seguirán preocupados por la creciente competencia que plantea China, que la liberalización propuesta en la Ronda de Doha podría agudizar.

Pero argumentar que la OMC y un sistema de comercio multilateral resultarían gravemente dañados si la Ronda de Doha no se resolviera con acuerdo, en lugar de centrarse en la poca disposición de sus miembros o en su incapacidad para abordar el gran reto del futuro —el dominio Chino—, es algo así como quejarse porque Nerón toca mal el arpa en vez de intentar apagar sus incendios en Roma.

Impedimentos mayores

Acción colectiva y templanza estratégica

El impedimento más grave para llevar a China al redil multilateralista tiene que ver con sus socios comerciales y los problemas de acción colectiva que han de vencerse si se pretende que éstos formen una coalición unificada en defensa del multilateralismo. Pensemos en los difíciles requisitos necesarios para que esa acción colectiva resulte posible. En primer lugar, todos esos países —no sólo Estados Unidos y los países avanzados, sino también otros con mercados emergente— deben tomarse en serio la posibilidad de un futuro dominio chino, y la remota pero real probabilidad de que ese dominio constituya una amenaza.

La tentación de esquivar este planteamiento —profundizando los lazos bilaterales con China porque ésta ofrezca algún tipo de concesiones mercantiles (por ejemplo, adquirir más airbuses franceses o productos estadounidenses de Boeing) o porque se muestre más dispuesta a la cooperación en relación con otros asuntos, como Corea

del Norte o Irán— será considerable. Pero las consecuencias de actuar de ese modo, que podrían equivaler a no poder refrenar el dominio económico y comercial chino en el futuro, sólo serán evidentes con el tiempo. La búsqueda del multilateralismo pide una paciencia estratégica que será difícil de conseguir a corto plazo.

Brasil se embarcó con entusiasmo en una serie de compromisos bilaterales más estrechos hace unos años, firmando varios acuerdos comerciales, monetarios y de inversión con China. Pero Brasil se ha desencantado al ver que su moneda se apreciaba y su economía perdía competitividad, mientras China no le procuraba alivio mediante ninguna acción monetaria correctiva ni con las prometidas inversiones en recursos brasileños.

Las secciones que siguen valoran dos ejemplos de impedimentos serios para resucitar un multilateralismo centrado en China: uno tiene que ver con Estados Unidos y el otro, con India.

Estructuras institucionales anacrónicas: Estados Unidos

En el caso de Estados Unidos, existe la cuestión de si las instituciones internas avalan o impiden el multilateralismo como enfoque preferente para el comercio. La experiencia histórica de Estados Unidos resulta instructiva. El derecho constitucional de regular las importaciones en el país emana del Congreso. Ello infunde un sesgo proteccionista fuerte a las políticas arancelarias y comerciales estadounidenses, porque la liberalización y el aumento de las importaciones afectan a los productores internos, a los que los miembros del Congreso son especialmente sensibles. En cambio, los beneficios de la liberalización se propagan entre muchos consumidores que no tienen los mismos incentivos ni los mecanismos institucionales para expresar sus opiniones. Así, los intereses concentrados y el poder de los productores del país, con sus canales políticos de expresión, tienden a prevalecer sobre los intereses difusos de los consumidores.

Schattschneider (1935, 127-128) explica esta asimetría: «La agitación política en torno a los aranceles se ve profundamente influenciada por el hecho de que, en muchos casos, los beneficios de la legislación para un productor individual resultan obvios, mientras que muchos de sus costes son difíciles de percibir. Los beneficios se dan concentrados, mientras que los costes se distribuyen».

La infame Ley Smoot-Hawley de 1931 representó la perfecta ilustración de esa dinámica por la que los esfuerzos iniciales de aumentar los aranceles en la agricultura condujeron a coaliciones

basadas en el «intercambio de votos» en el Congreso, destinadas todas a aumentar aranceles concretos, hasta que el ejercicio representó un gran aumento del proteccionismo aduanero (Destler, 1992; Irwin, 2011). Sin embargo, las nefastas consecuencias de la ley llevaron a un cambio institucional básico de las políticas comerciales estadounidenses. En 1934, el presidente Franklin D. Roosevelt convenció al Congreso de que delegara la autoridad para establecer aranceles, así como la capacidad de establecer la agenda, a la Administración, mediante el Acta de Acuerdos Comerciales Recíprocos (RTAA, por sus siglas en inglés). Además de que la cámara perdió su capacidad para legislar aranceles específicos, ese cambio alteró de manera fundamental la política económica comercial en Estados Unidos. Al convertir los aranceles en cuestión de negociación internacional, introdujo a los exportadores en la ecuación política. Al vincular explícitamente las reducciones de aranceles internos a las de aranceles extranjeros, creó el marco para que los exportadores ejercieran su influencia contra el proteccionismo interno, porque éste estimulaba el proteccionismo en el extranjero, algo que perjudicaba a los exportadores. El Congreso mantuvo el derecho a aprobar periódicamente la cesión de esos derechos al presidente, pero perdió voz en cuestiones comerciales y arancelarias específicas.

Esa estructura institucional se ha mantenido intacta. El Congreso concede al presidente la autoridad expeditiva para negociar acuerdos internacionales, pero mantiene el derecho a revisar dicha autoridad, así como el de decir sí o no a los acuerdos negociados por el presidente.[9]

Bajo la Pax Americana, ese papel dual del presidente y el Congreso ha funcionado bien, en el sentido de que ha permitido que los dos brazos del Gobierno usen esa dualidad para obtener ventajas tácticas en sus relaciones comerciales internacionales. El Congreso ejercía de «policía malo» creíble y la Administración era el «policía bueno» en el ámbito internacional. A menudo, la máxima de las sucesivas Administraciones dirigida a sus socios comerciales ha sido: «Por favor, acceded a este trato/demanda, porque el Congreso no aceptará otra cosa». O bien: «Por favor, acceded a esta demanda/trato, porque si no el Congreso pondrá en marcha una represalia comercial por la autoridad legislativa que le ha sido conferida, algo que nosotros (la Administración) no podemos controlar». Y, con frecuencia, esta estrategia se ha revelado eficaz, pues Estados Unidos ha controlado las negociaciones y ha ejercido su influencia sobre sus socios comerciales.

Pero, cuando Estados Unidos ha de pasar de ser cortejado a cortejar activamente a otros, un Congreso aislado e instintivamente

unilateral ya no resulta un policía malo creíble que defina las peores opciones para los socios comerciales de su país, sino más bien una pesada carga potencial para la Administración y limita sus opciones internacionales. Cuando el sable del Congreso resuena o establece mínimos anormalmente altos para alcanzar acuerdos de comercio internacional, los países más pequeños deben tomarse esas amenazas en serio. En efecto, durante la Ronda de Uruguay sobre negociaciones comerciales, la opción exterior de enfrentarse a represalias según unas leyes aprobadas por el Congreso (la 301 especial, en ese caso), si no elevaban sus exigencias sobre la propiedad intelectual, tuvo un papel importante en países como Brasil e India, que a regañadientes aceptaron aumentar los mínimos multilaterales de la OMC en cuestiones de propiedad intelectual.

Pero, en el caso de China, los instintos del Congreso podrían resultar contraproducentes. Por ejemplo, no es descabellado pensar que Brasil e India se aliaran con Estados Unidos como parte de una coalición multilateral para abordar cuestiones sobre tipo de cambio con China. Pero se mostrarían muy reacios a hacerlo después de que el Congreso hubiera autorizado una represalia comercial contra China por manipular su moneda. Serían vistos como aliados de un país beligerante, no de un país cooperador. El unilateralismo del Congreso podría, de ese modo, impedir o debilitar algunas opciones multilaterales del Gobierno.

Dicho lisa y llanamente, bajo el dominio de Estados Unidos, el Congreso limitaba las opciones de los socios relativamente débiles en negociaciones con una Administración estadounidense fuerte; bajo el dominio chino, en cambio, el Congreso limitará las opciones negociadoras de una Administración relativamente débil frente a una China relativamente fuerte. Esas estructuras institucionales pueden interferir de forma negativa en la movilización eficaz de una coalición multilateral para negociar con China en el futuro.

Tal vez haga falta —y ésa es una receta radical y especulativa— que Estados Unidos propicie su siguiente cambio lógico en sus disposiciones institucionales internas relacionadas con el comercio, y que lo haga inspirándose en la historia del primero de esos cambios, la del RTAA de 1934. Ese cambio implicaría que el Congreso delegara incluso más autoridad a la Administración en el diseño y la aplicación de las políticas comerciales. La meta sería facilitar y generar más enfoques multilaterales —menos limitados por un Congreso unilateral y aislado—, enfoques necesarios cuando se trate de negociar con una China dominante.

Hábito y mentalidad: India

Si los mecanismos institucionales pueden impedir que se produzcan planteamientos multilaterales para negociar con una China dominante, lo mismo puede ocurrir con unos hábitos y mentalidades profundamente arraigados. India está a punto de formular su propia relación económica estratégica con China. El desafío para India es, por supuesto, hasta cierto punto distinto y tal vez mayor que el de otros socios de China, como Estados Unidos. Es célebre la frase de Bismarck sobre que Estados Unidos había conseguido «rodearse, por dos de sus lados, de vecinos débiles y, por los otros dos, de peces». En lo que se refiere a China, India no goza de ese lujo de un magnífico aislamiento. Tanto la historia como la geografía le complican las cosas considerablemente.

Por una parte, el comercio y las relaciones económicas entre China e India se están intensificando, creando oportunidades para los dos países. Por otra, India tiene que enfrentarse a lo que, en términos políticos, se está convirtiendo en una relación económica desequilibrada. India mantiene un déficit importante y creciente con China, y ese modelo comercial recuerda a su comercio durante la época del imperio. India exporta predominantemente materias primas a China, e importa bienes sofisticados y con un gran valor añadido. La industria india y los mandos del Gobierno se han quejado de las políticas comerciales, industriales, de IDE y de tipo de cambio de China, que benefician, con frecuencia de manera opaca, a la industria y las exportaciones de su país. Las políticas de concesión de contratos del Gobierno chino impiden las exportaciones farmacéuticas indias, y existe el temor de que una China poderosa use su tamaño para crear y fijar estándares (en equipos de telecomunicaciones, por ejemplo) que los demás países no tengan más remedio que acatar. Más allá del contenido, el tono de esas quejas se parece al de los más duros halcones estadounidenses contra China.

India también se enfrenta, esencialmente, a las mismas cuestiones que este capítulo plantea: ¿hasta qué punto debería relacionarse con China bilateralmente, y hasta qué punto multilateralmente? India reconoce que tiene las manos de la negociación muy atadas bilateralmente, a causa del desequilibrio de tamaño. Aun así es incapaz de abrazar el multilateralismo por convicción, y prefiere un multilateralismo a regañadientes y oportunista. La razón es, en parte, una cuestión de mentalidad.

India, como es bien sabido, ha sido un opositor habitual del sistema del comercio internacional. El objetivo subyacente del

compromiso económico indio era salvaguardar celosamente la soberanía del país. India era un «halcón de la soberanía». Ha hecho todo lo posible por minimizar los efectos contraproducentes para sus objetivos. En el sistema comercial, por ejemplo, el país ha presionado con fuerza durante las tres últimas décadas para preservar el derecho a proteger su economía mediante aranceles y cuotas. La soberanía, en ese campo, equivalía a impedir la imposición de reglas y obligaciones que privaran a India de su libertad. Dicho objetivo, claro está, nacía a su vez de una ideología económica que inicialmente veía la liberalización y la apertura del mercado como algo que no beneficiaba los intereses de India, aunque con posterioridad empezó a reconocer que sí los beneficiaba. Aun así, el país sigue considerando que la liberalización debe producirse a su ritmo, y no según los dictados de sus socios comerciales.

Pero, si India era un país que expresaba su oposición, su opción contaba con seguidores. El país era, esencialmente, uno de los líderes intelectuales y el portavoz de muchos países en vías de desarrollo (a veces llamados el G77). Por ejemplo, desempeñó un papel clave para conseguir que el GATT asignara un estatus especial a los países en vías de desarrollo, lo que, en esencia, los eximió de toda obligación de liberalizar sus regímenes comerciales en el GATT. Dirigir a un grupo de países en vías de desarrollo con posturas comunes no se convirtió sólo en una posición que los diplomáticos y políticos indios disfrutaban, sino en un hábito, en una estructura mental, incluso en un derecho. En los últimos años, en los que se ha producido un cambio en los anclajes ideológicos del país, éste ha podido, si bien gradual y episódicamente, alejarse de ese papel de socio comercial recalcitrante, inclinado a obstruir los empeños de apertura de la economía internacional. Pero sus altos cargos no han sido tan capaces de apearse del prestigioso pretil del liderazgo y, por tanto, se han mostrado menos dispuestos a sumarse a coaliciones multilaterales en las que los focos, necesariamente, iluminan de un modo más difuso, porque ese liderazgo es compartido o, incluso, se sacrifica. Para India y los políticos del país, ha sido más fácil repudiar la ideología que renunciar a esos focos.

En esta situación, India parece haber sucumbido a la tentación de ir por libre. En las discusiones sobre la política de tipo de cambio de China, ha optado por no alinearse con Estados Unidos como parte de la coalición multilateral por miedo a poner en peligro su relación más amplia con China («vivimos en difícil vecindad», alegan rutinariamente los indios), y porque cree que Estados Unidos puede mantener, él solo, a China «bajo control», sin necesidad de la

participación india. La consecuencia de ello, claro está, es el problema clásico de los «jinetes solitarios»: que todos los países que piensan igual contribuyen a la destrucción de la cooperación. Son presuposiciones que están fuera de lugar.

Incluso cuando se reconoce la necesidad de crear coaliciones, la reacción instintiva de India sigue siendo la de intentar profundizar las relaciones con socios de países en vías de desarrollo, como Sudáfrica, Brasil o Indonesia, más que con Estados Unidos y Europa.

Sin embargo, para que el nuevo multiculturalismo resulte eficaz, un país como India debe aceptar que ya no puede seguir siendo líder y, al mismo tiempo, reconocer que su participación es necesaria para el establecimiento de coaliciones exitosas que persigan mantener atada a China multilateralmente. En el mundo actual, y especialmente en el que viene, Estados Unidos no puede hacerlo solo. Las coaliciones deben ser amplias, y éstas requieren un compromiso fluido entre las potencias viejas y las emergentes. Así, India no sólo debe convertirse en un país multilateralista visceral, sino aprender los nuevos hábitos del multilateralismo y aceptar la rebaja de estatus que éste conlleva, así como el contacto con todos los socios que éste implica.

La atractiva simetría del nuevo multilateralismo ha de inducir a una mayor humildad tanto a Estados Unidos como a India. En el primero, debe desterrar la tentación —o, más bien, borrar la ilusión— de que puede ejercer el liderazgo y el dominio en exclusiva a la hora de modelar los resultados. En la segunda, librarla del deseo de hacer lo mismo obstaculizando la consecución de resultados, y llevarla a participar en la tarea de forjar una cooperación entre humildes pero importantes abejas obreras, y no entre reinas.

Una «Ronda de China» para atar a China[10]

Un modo de que la comunidad mundial reconozca la necesidad de tratar con una China dominante en el futuro, y de hacerlo multilateralmente, sería olvidarse de la Ronda de Doha y emprender una nueva ronda de negociaciones comerciales (Mattoo y Subramanian, 2011). La finalidad de esa «Ronda de China» sería, de hecho, anclar al país, en la máxima medida posible, al sistema comercial multilateral.

Recordemos que una de las virtudes del GATT/OMC ha sido, históricamente, su capacidad de dar respuestas a cinco importantes desarrollos del sistema comercial. Entre ellas se incluyen: 1) promover la liberalización inmediatamente después de la segunda guerra mundial durante las primeras rondas negociadoras sobre aranceles; 2)

diluir los efectos de una integración europea discriminatoria aplicando los recortes de aranceles según el principio de la NMF en la Ronda de Kennedy; 3) abordar la amenaza a la competitividad con el trasfondo del declive de Estados Unidos ante un Japón a la sazón ascendente, lo que se consiguió en la Ronda de Tokio mediante el control de los subsidios y a través de la permisividad en el uso de protección contingente contra las importaciones; 4) acercar a la causa multilateral a los principales países en vías de desarrollo a medida que éstos adquirían importancia económica, y añadir nuevas áreas como la de la propiedad intelectual y los servicios, que se habían convertido en fuente de ventaja comparativa para los países industrializados, tal como se logró en la Ronda de Uruguay, creando una mayor simetría de obligaciones entre todos los miembros, y desarrollando nuevas reglas de propiedad intelectual y servicios, y 5) responder al surgimiento de China como oportunidad de acceso a un gran mercado asegurando una política de liberalización sin precedentes, por parte de China, en agricultura, manufactura y servicios, en el contexto de su adhesión a la OMC.

Una vez considerada China como oportunidad, la siguiente situación importante en el horizonte comercial es el análisis de China como amenaza potencial. Así, una Ronda de China es una salida natural para la OMC, coherente, además, con su historia. Sería un reflejo de la Ronda de Tokio, que tuvo como uno de sus principales objetivos lograr el encaje de Japón de un modo que minimizara los riesgos para el sistema.

¿Cómo podría ser una agenda para esa Ronda de China? Mattoo y yo (2011) desgranamos una posible agenda en detalle, una agenda que podría cubrir una serie de temas en los que el papel de China fuera fundamental y en los que el país asiático también pudiera estar interesado en la apertura de los mercados de otros países (por ejemplo, en contratación pública), o en que otros países se comprometieran a no restringir el acceso a la energía, la alimentación y los recursos naturales, de manera que China resultara beneficiada. La finalidad sería crear un paquete equilibrado de medidas para que China tuviera que «dar» —liberalizando sus propias políticas— a cambio de que los demás ofrecieran compromisos favorables para China. Cuantos más socios de China participaran, mejores serían las perspectivas de que ésta viera incentivo en participar también ella, y mayor sería el estigma de autoexcluirse. Así, una Ronda de China podría revitalizar el sistema comercial multilateral. Tal vez no culminara con éxito, pero debe intentarse.

Existe una última ventaja en el multilateralismo, con lo que tiene

de renuncia del bilateralismo promiscuo y hostil. En el debate ha influido, cómo no, la percepción de China como objetivo o como preocupación. Pero el apoyo de la propia China a un multilateralismo más fuerte en la actualidad podría redundar también en su beneficio, porque constituiría una señal fuerte y creíble —una especie de compromiso previo— de que China no pretende ejercer en el futuro la clase de dominio que podría alterar el sistema actual, abierto y basado en reglas, que tan bien ha funcionado en las pasadas tres décadas. Fortalecer el multilateralismo interesa a China, e interesa también a sus principales socios comerciales.

Conclusión

Una China ascendente podría crear nuevos desafíos a la cooperación. En tanto que potencia dominante, China quedará cada vez más al margen de la influencia de otros, sobre todo en cuestiones clave como los tipos de cambio, el cambio climático y el proteccionismo tecnológico. En gran medida, imperará el interés propio. Pero la búsqueda del interés propio no tiene por qué ser un mal augurio para el sistema abierto y basado en reglas del que disfruta el mundo. Las características únicas de China —sobre todo el hecho de ser una de las superpotencias más abiertas de la historia— la llevarán a apostar por mantener ampliamente el actual sistema comercial y financiero. Y la apuesta china por la apertura del mercado será de importancia capital, porque la posibilidad de proporcionar desarrollo —fundamento de la legitimidad del régimen— depende básicamente de que los mercados se mantengan abiertos.

La importancia del comercio para China en el futuro, la probabilidad de que China abandone su mercantilismo internacionalizando el renminbi y la relativa ineficacia del FMI como foro de cooperación entre países sistémicamente importantes son factores que hacen probable que el compromiso —y la posibilidad de fricciones— entre China y las otras grandes economías tenga que ver más con cuestiones comerciales que macroeconómicas. Ello, a su vez, hará que sea la OMC, y no el FMI, el foro clave y el lugar para la cooperación entre China y esas economías.

Es bastante probable que China actúe para mantener el actual sistema comercial abierto y basado en reglas. Pero la historia indica que nada está garantizado y que el mundo necesita cierta protección contra la posibilidad de que China ejerza su dominio regresando a políticas anteriores o renunciando a abrir áreas de su economía que actualmente se encuentran altamente protegidas. Si llegara a hacerlo,

y dado su tamaño, el conflicto resultante socavaría el sistema nacido tras la segunda guerra mundial.

La historia de las relaciones posteriores a esa guerra entre las superpotencias comerciales —Estados Unidos y la Unión Europea— sugiere que la cooperación puede ser un éxito. Ese éxito se basa en el hecho de que los actores clave de la OMC se comprometan a abrir el mercado y compartan la sensación de que existe un trato justo al que los países sientan que deben adherirse. El amplio éxito del procedimiento de resolución de conflictos de la OMC tiene que ver con esa percepción de que existe un contrato equitativo entre países, lo que crea el incentivo para acatarlo y, además, confiere legitimidad al sistema.

Siempre y cuando China comparta esa percepción tras su adhesión a la OMC —y si se beneficia sustancialmente por formar parte de ese sistema—, es probable que China participe de la OMC y la apoye tanto como las otras superpotencias lo hicieron en el periodo de posguerra.

La diferencia entre el pasado y el futuro es la tensión que podría surgir como resultado de la manera única en que China ha accedido a su estatus de superpotencia. En virtud de su nivel de ingresos y de la trayectoria histórica de su desarrollo, China sigue siendo menos abierta en términos de barreras políticas, sobre todo en áreas no tradicionales, que sus principales socios comerciales. Pero, a causa de su peculiar estrategia de desarrollo, también será un país comerciante de dimensiones abrumadoras —mucho más grande, con el tiempo, que sus mayores socios—, lo que lo hará menos susceptible a la influencia extranjera.

Así pues, Estados Unidos y la Unión Europea, en virtud de su mayor apertura, serán, por sí mismos, menos capaces de implicarse en una apertura de mercados recíproca con China —lo que ha sido una de la claves del éxito en el sistema de la OMC—. Y en virtud del gran tamaño de China, Estados Unidos y la Unión Europea serán menos capaces de influir en su régimen político. Esa incapacidad de sus socios comerciales de influir en China y la tentación de intentarlo de todos modos —sobre todo si la economía estadounidense sigue cosechando malos resultados y las percepciones de injusticia y contribuciones asimétricas al mantenimiento del sistema comercial ganan considerable base— seguirán siendo una fuente clave de tensión estructural.

Una posible defensa que el mundo puede plantearse es mantener a China atada al sistema comercial multilateral, de manera que le resulte políticamente difícil y económicamente costoso (además de negativo para su reputación) alejase del sistema multilateral o

perjudicarlo, incluso cuando haya alcanzado el estatus de país dominante.

Pero anclar a China en el sistema multilateral requeriría que todos sus principales socios comerciales —no sólo Estados Unidos— se mostraran más reticentes a profundizar en las relaciones comerciales bilaterales. Esa reticencia debería extenderse no sólo a la profundización de las relaciones bilaterales con China, sino tal vez también a las relaciones comerciales de los unos con los otros. Los socios comerciales de China deben evitar la tentación tanto de un bilateralismo promiscuo como de un regionalismo hostil. Los impedimentos para desplegar la protección del multilateralismo serán considerables. Los socios comerciales de China antes deben reconocer la seriedad de los retos que acechan y actuar sin demora, aunque esos retos puedan parecerles lejanos. Deben resistir el atractivo de acuerdos bilaterales que podrían ofrecerles beneficios a corto plazo pero que podrían dejarlos expuestos a China a largo plazo. Y las instituciones internas y los hábitos podrían tener que adaptarse para forjar con éxito una coalición que infundiera nueva vida al multilateralismo. China, dicho en pocas palabras, podría ser la nueva razón de ser del multilateralismo. Pero convertir ese multilateralismo en realidad no resultará fácil en absoluto.

EPÍLOGO

¿ESTADOS UNIDOS RESURGENTE O ESTADOS UNIDOS VULNERABLE?

> «No somos ya la fuerza que en los tiempos pasados movía cielo y tierra; mas somos lo que somos, igual temperamento de heroicos corazones, por el tiempo y el sino debilitados, pero en voluntad fuertes.»
>
> ALFRED LORD TENNYSON, *Ulises*

La inquietud ante el futuro económico de Estados Unidos tiene tres causas. La primera, que, tras la reciente crisis financiera, la situación fiscal y de la deuda pinta especialmente difícil. Reducciones impositivas, dos guerras y el inexorable crecimiento de los subsidios a largo plazo, sobre todo relacionados con la asistencia sanitaria y la respuesta a la crisis, se han combinado para crear serias dudas sobre los balances del sector público. Y si se tienen en cuenta las obligaciones contingentes que podrían acumularse a causa de la vulnerabilidad del sistema financiero, el cuadro inspira temor.

El segundo y tal vez más serio motivo de preocupación es el problema estructural del país que surge de la combinación de un estancamiento en los ingresos de la clase media, una desigualdad creciente (especialmente pronunciada en la zona alta del espectro de ingresos), una movilidad menguante y, más recientemente, las perspectivas aparentemente menores incluso para las personas con estudios universitarios. Está surgiendo una clase media asediada que, comprensiblemente, no quiere descender en el espectro de las habilidades, pero cuyas perspectivas de ascender a través de la educación y la adquisición de aptitudes se ven cada vez más afectadas por la competencia que proviene de India y China. Existe un riesgo muy serio de que algunos de los problemas cíclicos de la reciente crisis también se añadan al conjunto, y se conviertan en parte de un malestar estructural. Entre ellos se encuentran unos elevados niveles de desempleo, el número creciente de desempleados de larga duración y la cantidad cada vez mayor de personas que ya no forman parte de la fuerza del trabajo, bien porque la han abandonado directamente,

bien porque se han convertido en solicitantes de asistencia por incapacidad.

Lawrence Katz describió metafóricamente ese malestar estructural. En una entrevista con Edward Luce publicada en el *Financial Times*, dijo: «Pensemos en la economía estadounidense como en un gran bloque de apartamentos. Hace un siglo —incluso hace treinta años— era objeto de envidia. Pero en la última generación su carácter ha cambiado. Los áticos de la última planta se hacen cada vez más grandes. Los apartamentos del cuerpo central ocupan cada vez menos espacio y el sótano está inundado. Por si todo eso fuera poco, el ascensor ya no funciona. Ese ascensor estropeado es lo que deprime más a la gente».[1]

La tercera preocupación tiene que ver con el crecimiento a largo plazo. Tras ocupar durante siglos los primeros puestos de desarrollo, existe la tendencia a mantener, por inercia, una cierta tasa de crecimiento, a la que he asignado un valor supuesto del 2,5% en el caso de Estados Unidos, y que queda al margen de la crisis. Pero esa presuposición también podría no estar garantizada. Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff (2010) sugieren una correlación negativa entre los altos niveles de deuda que Estados Unidos está alcanzando y el crecimiento (una correlación que aumenta si los niveles privados de deuda también se mantienen altos). El desempleo de larga duración, la consiguiente reducción de las aptitudes y la pérdida de capital humano, combinados con menguas en la tasa de participación de la fuerza de trabajo, también ejercen un impacto negativo en el crecimiento.

Estados Unidos, dicho en pocas palabras, tiene un problema fiscal, posiblemente un problema de crecimiento y —más irresolublemente— un problema de distribución, que afecta a la clase media. Todo ello puede llevar, acumulativamente, a una espiral descendente. Pero no se trata de algo inevitable. En efecto, después de 1993, gracias a ciertas reformas políticas, pero, sobre todo, al hallazgo de nuevas fuentes de crecimiento, Estados Unidos fue capaz de hacer frente a sus problemas presupuestarios, de convertir sus déficits en grandes superávits y de revertir, aunque durante un tiempo limitado, la tendencia anterior al estancamiento de los ingresos medios.

Ciertamente, una de las creencias más arraigadas en Estados Unidos es que ese episodio puede repetirse y anular así la amenaza contra la preeminencia del país que plantea una China ascendente. Si Estados Unidos logra resolver su problema educativo y corregir sus acechantes déficits fiscales —reza el argumento—, entonces se darán las bases para asegurar el mantenimiento del dominio económico. Esos

fundamentos quedan capturados en la encuesta de 2009 realizada por Global Entrepreneurship Monitor, que situaba a Estados Unidos por delante de otros países en cuanto a oportunidades para los emprendedores «porque cuenta con una cultura empresarial favorable; la industria de capital de riesgo más madura; una estrecha relación entre universidad e industria, y una política de inmigración abierta» (según cita de Nye, 2010). Esta afirmación viene avalada por el hecho de que casi todas las grandes empresas de éxito y que han encarnado avances en tecnología han sido fundadas y siguen teniendo sus sedes en Estados Unidos, como Microsoft, Google, Apple y Facebook. Es más, la cultura de la innovación y el emprendimiento llevan al país a desempeñar un papel crucial en la construcción y el mantenimiento de las redes globales que son fuente de poder en el mundo fragmentado de hoy (Slaughter, 2009).

Pero la confianza en las fortalezas de Estados Unidos, si bien garantizada, confunde lo absoluto con lo relativo. Imaginemos un escenario ideal en el que Estados Unidos sale de la reciente recesión; redescubre nuevas formas de crecimiento (pongamos por caso en tecnologías verdes y de la información); revierte la tendencia al estancamiento de los ingresos de los hogares medios; recupera la movilidad y las perspectivas de alcanzar el sueño americano, y supera las disputas políticas internas para abordar los retos fiscales a largo plazo, reduciendo así, también, el endeudamiento exterior a largo plazo.

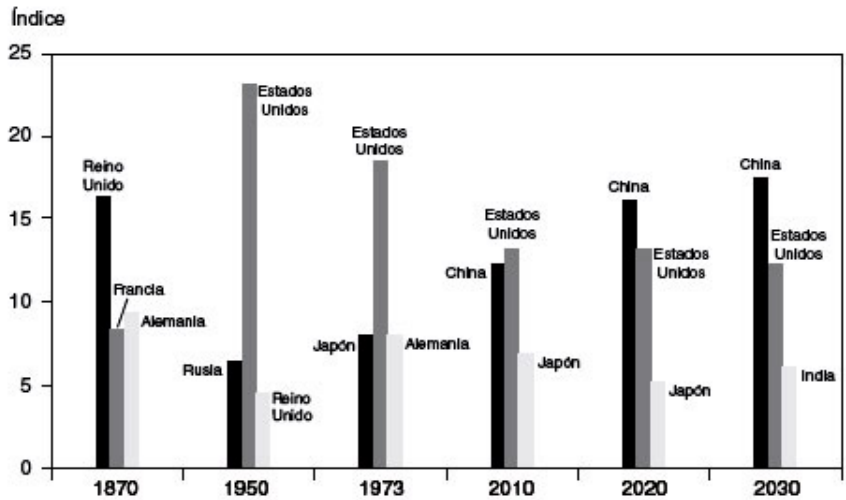
Pongamos en cifras esas evoluciones optimistas y veamos cuáles podrían ser sus consecuencias para el dominio económico. Supongamos que el crecimiento de Estados Unidos fuera, como promedio, del 3,5% en las próximas dos décadas (lo que constituiría un valor muy elevado según los modelos históricos, e igualaría el crecimiento de la expansiva década de 1990), en lugar del 2,5% que se le asigna en las proyecciones actuales. Supongamos, también, que el déficit por cuenta corriente se redujera considerablemente como consecuencia de iniciativas fiscales imaginativas.

¿Qué diferencias implican esas cifras en los datos sobre dominio económico representados en la figura E.1? La respuesta es que, si bien la magnitud del diferencial entre China y Estados Unidos cambia un poco, la instantánea del dominio chino permanece básicamente intacta.

Independientemente de la disparidad en el dominio expresado en la figura, ¿podría Estados Unidos, si creciera al 3,5%, ser realmente dominado por China, incluso si ésta creciera al 7%? La diferencia aritmética entre la tasa de crecimiento del 3,5% y el 2,5% no es

significativa, pero la diferencia práctica podría serlo. Una tasa de crecimiento del 3,5%, al estar significativamente por encima de la tendencia a largo plazo, podría encarnar un dinamismo y engendrar un optimismo que tendrían un efecto palpable sobre el sentimiento de los inversores; infundiría una mayor confianza en el dólar, como moneda de reserva y también a nivel interno. Después de todo, fue a través de un fuerte crecimiento como Estados Unidos se libró de la amenaza que le planteaba Japón a principios de la década de 1990.

FIGURA E.1
Dominio económico en un escenario que contempla el resurgir de Estados Unidos, proyección hasta 2030



Nota: Este índice es una media ponderada de la aportación de un país al PIB mundial, al comercio y a las exportaciones netas de capital. Las ponderaciones son de 0,35 para el comercio, 0,6 para el PIB (dividido a partes iguales entre PIB medido a tipos de cambio de mercado y PIB medido a tipos de cambio según la PPA) y 0,05 para exportaciones netas de capital. La proyección indica que Estados Unidos y China crecerán a un 3,5% y a un 5,9% anual (en dólares PPA), respectivamente, entre 2010 y 2030. Se asume que los demás países crecerán de acuerdo con el escenario de convergencia descrito en el capítulo 4.

Fuente: Cálculos del autor.

En efecto, la dinámica entre Estados Unidos y Japón de principios de la década de 1990 ayuda a comprender la futura dinámica entre Estados Unidos y China. Pero lo que sobresalen son las diferencias. La primera de ellas, y la más obvia, es que Japón, a diferencia de China, nunca tuvo el tamaño necesario para rivalizar con Estados Unidos. Tal vez un punto más importante aún tiene que ver con el dinamismo relativo. En la década de 1990, Estados Unidos ascendía mientras Japón se estancaba. Sin embargo, en el futuro, en virtud de su pobreza relativa, China contará, salvo que se produzca un hundimiento, con un

potencial más dinámico que Estados Unidos. Dicho lisa y llanamente, el diferencial de crecimiento entre Estados Unidos y Japón en la década de 1990 era del 2% a favor de aquél. Pero, incluso si Estados Unidos creciera al 3,5%, el diferencial será del 3,5% a favor de China. Y el país asiático podría, según la famosa caracterización de Alexander Gerschenkron, cosechar las ventajas de su «retraso».

Bastante al margen de la cuestión de si Estados Unidos puede crecer a un 3,5% y durante un periodo suficientemente prolongado —teniendo en cuenta que, incluso en la década de 1990, el gran impulso de crecimiento no duró más de un decenio—, existen otras diferencias cruciales entre dicha década y el futuro. Estados Unidos entró en 1990 con una deuda pública considerablemente menor de la que habrá acumulado en el futuro. En 1990, la ratio de la deuda pública respecto al PIB era del 42%, mientras que la última cifra estimada para 2020, según la Oficina de Presupuestos del Congreso, se acerca al 100%. La posición exterior de Estados Unidos también era menos vulnerable entonces. Por ejemplo, en 1990, la tenencia extranjera de deuda pública estadounidense era del 19%, mientras que en la actualidad se acerca al 50%.[2] Es más, en la década de 1990 se encontraba considerablemente más alejado de la fecha de vencimiento de las obligaciones de lo que se encuentra actualmente, y de lo que se encontrará a lo largo de la siguiente década.

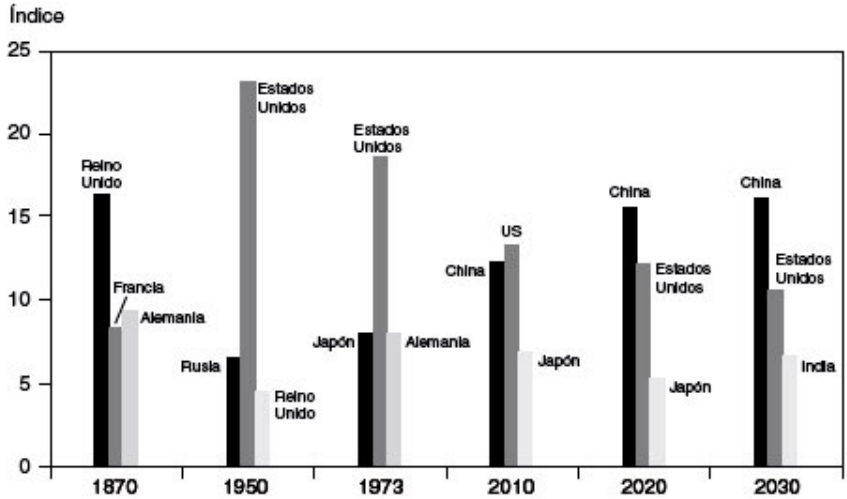
La diferencia más crucial podría tener que ver con el problema de la clase media. En los últimos veinte años, las patologías relacionadas que se han unido para crear ese problema podrían haberse enquistado más, haberse hecho más refractarias a tratamiento y menos fáciles de solucionar. Incluso una cifra del 3,5% de tasa de crecimiento podría no bastar para preservar el atractivo de Estados Unidos y su modelo, así como para mantener la confianza en el país, que, en esencia, se basa en la esperanza de un futuro mejor no para unos pocos, sino para muchos.

Las consecuencias del dominio pueden comprobarse bajo otros escenarios. Según el escenario de la convergencia descrito en el capítulo 4, el diferencial era del 4,5% (el 7% para China y el 2,5% para Estados Unidos). Con un Estados Unidos que creciera al 3,5% —el escenario de un país que resurge—, el diferencial se reduce al 3,5%. No habría que descartar un hundimiento del crecimiento en China, por el que el diferencial respecto a Estados Unidos se redujera, pongamos por caso, un 2% anual. Sin embargo, tampoco cabría descartar que China lograra mantener un impulso razonable en su crecimiento, en cuyo caso el diferencial con Estados Unidos sería del 5,5%.

Estos dos últimos escenarios se representan en las figuras E.2 y E.3, respectivamente. No sorprende constatar que, incluso según el escenario de hundimiento de su crecimiento, China mantiene su dominio, aunque menos que según el escenario de convergencia. Y en el escenario de una China que resurge, su dominio, en 2030, empieza a parecerse al de Estados Unidos no en 1973, sino en 1950.

Estos escenarios arrojan algunas dudas sobre la creencia básica estadounidense en que la preeminencia norteamericana puede mantenerse si el país emprende las correcciones necesarias en sus políticas. En un mundo en que el rendimiento relativo influye en el dominio, que el diferencial de crecimiento entre Estados Unidos y China sea del 2% (si el crecimiento chino se hunde) o del 5,5% (en el escenario de una China que resurge) dependerá en gran medida —aunque no exclusivamente— de China, en función de las decisiones que tome y las iniciativas que emprenda. Por el contrario, el margen de posibilidades de Estados Unidos es mucho más estrecho. Resulta improbable que crezca menos del 2 o 2,5%, incluso si las crisis implican una disminución de esas cifras durante breves periodos. Pero resulta altamente improbable que crezca por encima del 3,5%. Ese margen más estrecho de posibilidades es, en cierto sentido, la «maldición» de ser el país económicamente más avanzado: que, tanto por abajo como por arriba, el potencial es limitado. El margen para las posibilidades de China —que depende de la propia China explotarlas o no— es mucho mayor. Ese contraste implica que el futuro dominio chino depende más de lo que gane China que de lo que pierda Estados Unidos.

FIGURA E.2
Dominio económico en un escenario en que el crecimiento de China se desploma, proyección para 2030

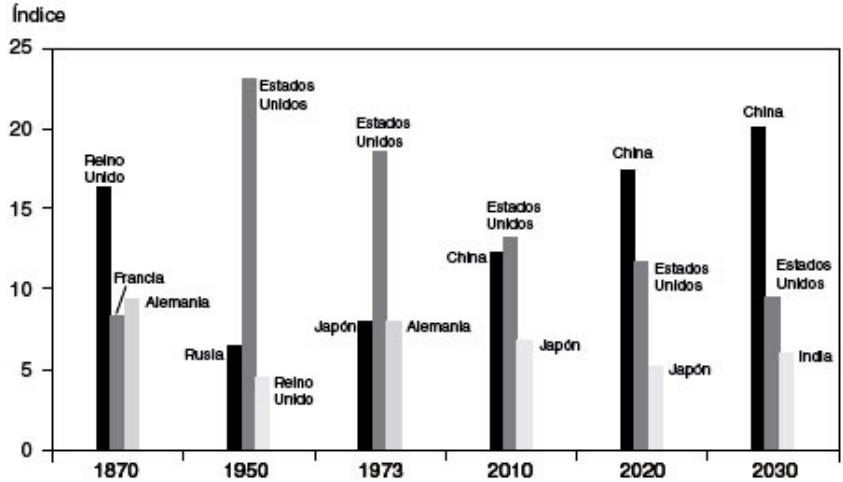


Nota: Esta figura es idéntica a la E.1 salvo en que la proyección para Estados Unidos y China es de un crecimiento del 2,5 y el 4,9% (en dólares PPA) por año, respectivamente, entre 2010 y 2030.

Fuente: Cálculos del autor.

Un último aspecto tiene que ver con una asimetría inherente de las posibilidades relativas y el rendimiento que avalan el dominio chino y la mengua de control de sus resultados por parte de Estados Unidos. Esa asimetría conlleva que, cuando el ritmo de creación tecnológica de los países punteros es lento o limitado, la convergencia de los países más pobres se ve muy poco afectada por ello, pues las reservas de tecnología existentes ya están disponibles para que las use cualquiera. Pero, en cambio, si el ritmo del progreso tecnológico se acelera en los países ricos, esas nuevas tecnologías son rápidamente utilizables en países como China e India, lo que también constituye un estímulo para el crecimiento de esos países más pobres. En este caso, un crecimiento más rápido de los países ricos no tiene por qué traducirse necesariamente en un crecimiento más rápido en relación con países como China e India.

FIGURA E.3
Dominio económico en un escenario en el que China resurge, proyección hasta 2030



Nota: Esta figura es idéntica a la E.1 salvo en que la proyección para Estados Unidos y China es de un crecimiento del 2,5 y el 6,9% (en dólares PPA) por año, respectivamente, entre 2010 y 2030.

Fuente: Cálculos del autor.

Así, en un mundo «plano» de convergencia, la localización del progreso tecnológico empieza a importar menos. De hecho, la convergencia se está produciendo precisamente porque la «tecnología» del progreso se está haciendo más reproducible en todo el mundo. Los descubrimientos vienen seguidos, cada vez más deprisa, de su propagación. Y ello es así en ambos sentidos del término «tecnología». Las tecnologías de la información, por ejemplo, impulsan la innovación y la producción en un sentido físico. Pero también globalizan ideas y conocimiento, incluido el de una mejor gestión de la economía —los errores a evitar, los ejemplos a emular y el aprendizaje por prueba y error.

Siempre y cuando un país disponga de capital de habilidades humanas, aunque no sea capaz de producir nuevas tecnologías, podrá progresar. Según estimaciones de la National Science Foundation (NSF), en 2006, el número de licenciados en ciencias e ingeniería en China (unos novecientos doce mil) prácticamente duplicó el de Estados Unidos. Con el tiempo, lo más probable es que ese diferencial no haga sino aumentar. Incluso ajustando los considerables diferenciales en calidad de la educación que se proporciona, China parece bien posicionada para desarrollar y absorber tecnología. Por ejemplo, las publicaciones científicas arbitradas de Estados Unidos,

cuyo número superó en seis veces las de China en 2002, sólo superaron las del país asiático en 2,5 veces en 2008, porque la tasa de crecimiento de esas publicaciones, en el caso de China, fue del 175%, mientras que la de Estados Unidos en el mismo periodo fue sólo del 20%.

En otras palabras, si Estados Unidos crece a un ritmo del 3,5%, tal vez habría que revisar al alza las proyecciones de crecimiento para China también, pues China emulará y adoptará el progreso tecnológico implícito en la aceleración de Estados Unidos. O, dicho lisa y llanamente, la asimetría se expresa del siguiente modo: los países ricos pueden perder fuelle, pero su capacidad de mantenerse a la cabeza en términos de crecimiento se ve limitada intrínsecamente por la convergencia y por la naturaleza de las nuevas tecnologías, así como por la capacidad de países como China de usarlas más rápidamente.

Estados Unidos no puede escapar a la lógica inherente de la demografía y la convergencia. Un país como China, cuatro veces más poblado que Estados Unidos, será mayor en tamaño económico general una vez que su nivel de vida supere en una cuarta parte el de Estados Unidos (lo que ya ha ocurrido). Una China convergente y en crecimiento llevará, sin duda, a que la brecha en tamaño general no haga sino seguir aumentando con el tiempo.

El escenario de partida de una China dominante puede verse materialmente alterado por unos Estados Unidos que resurjan (a lo que, por supuesto, ayudaría una China con problemas). Pero los requisitos previos son difíciles. Estados Unidos no sólo tendrá que crecer sustancialmente más deprisa que la tendencia a largo plazo, sino que habrá de ser considerado fuerte fiscalmente y, sobre todo, capaz de arrancarse el sudario de estancamiento económico y social que lleva tiempo envolviendo a su clase media. Un Estados Unidos así resucitará (internamente), el sueño americano, pero también será esencial a la hora de recuperar el liderazgo y desempeñar un papel clave en el modelado y el fortalecimiento del multilateralismo, que, tal como se ha expuesto en el capítulo anterior, es la mejor garantía contra una China hostil en el futuro.

¿Regreso al canal de Suez?

Un Estados Unidos resurgido puede ser una nación fuerte y briosa, pero no necesariamente una nación capaz de ejercer con facilidad el poder y el dominio sobre una China en ascenso. Así pues, conviene considerar otros escenarios más penosos bajo los que el país podría

llegar a encontrarse. Este libro se iniciaba con uno de esos escenarios, en el que China usaba su dominio económico para alcanzar unos objetivos no económicos que evocaban la experiencia del Reino Unido, país que «perdió» el canal de Suez, en parte, cuando Estados Unidos ejerció su poder contra una Gran Bretaña económicamente debilitada y endeudada. El escenario de ficción en que Estados Unidos iba al FMI se inspiraba en el episodio de Suez de 1956. ¿Pero pueden establecerse comparaciones implícitas que sean adecuadas y pertinentes? Resulta útil examinar cómo algunos elementos específicos de las dos situaciones, una real, la otra imaginaria, tuvieron y podrían tener lugar.

Consideremos primero las iniciativas del país acreedor emergente. En 1956, la retirada de financiación al Reino Unido por parte de Estados Unidos —directamente, y también indirectamente a través del FMI, donde ese país podía lograr una mayoría contra el Reino Unido— no tuvo consecuencias graves para el dólar ni la economía estadounidense.

Actualmente, el argumento es que la amenaza de China de no comprar bonos del Tesoro de Estados Unidos, o incluso la de vender parte de los que ya tiene, no es creíble, porque la acción de China daría como resultado un descenso del dólar y una apreciación del renminbi. Se trata de algo que China lleva mucho tiempo luchando por impedir, a fin de sostener su estrategia de crecimiento mercantilista y evitar grandes pérdidas de capital sobre los remanentes de reservas en divisa extranjeras que ha adquirido manteniendo, durante más de una década, superávits por cuenta corriente.[3] Así pues, mantenerse escéptico sobre la posibilidad de que China vaya a agitar su arma como país acreedor puede estar justificado de acuerdo a las actuales condiciones: en una época en que la economía de Estados Unidos está deprimida, la Reserva Federal de Estados Unidos podría mostrarse encantada de adquirir bonos del Tesoro estadounidenses de los que China deseara desprenderse.

Pero la dinámica y la credibilidad de esgrimir el arma de la financiación en el futuro podría ser muy distinta de las actuales circunstancias. Dentro de diez años, es bastante posible que veamos a China menos comprometida con un renminbi débil. En efecto, si China se mantiene en la senda de la internacionalización de su moneda que con tanta claridad parece haber emprendido, su capacidad y su apuesta por mantenerla débil serán considerablemente menores.

Es más, en el caso del Reino Unido en 1956, sus financiadores se encontraban más dispersos, y entre ellos se incluía el sector privado. En el caso de Estados Unidos, China —y sobre todo el Gobierno chino

— es el mayor suministrador neto de capital al país y acumula gran parte de los bonos del Tesoro norteamericano, tanto en términos de reservas como en tanto que financiador de los déficits de flujo de Estados Unidos. Así pues, su influencia sobre el país no está dispersa, sino concentrada, en manos de aquellos que pueden ejercer el poder. Por tanto, cuando los actuales imperativos a favor de un renminbi débil se difuminen, la capacidad de China de ejercer ese poder será notable.

Consideremos, en segundo lugar, la política de tipo de cambio del país endeudado. En 1956, Gran Bretaña intentaba desesperadamente mantener un tipo de cambio fijo y necesitaba recursos financieros para conseguirlo, recursos que controlaba Estados Unidos. Sin embargo, Estados Unidos hoy no está atado a la inmovilidad del dólar, y no es probable que vaya a estarlo en los años próximos. Los movimientos descendentes del dólar son menos problemáticos, sobre todo porque los pasivos externos de Estados Unidos son en dólares, y no en ninguna divisa extranjera.

Estados Unidos, en 2021, podría tener menos que temer de un declive del dólar, incluso de un declive desordenado. Pero será un país vulnerable, aunque sea por razones ligeramente distintas. Su vulnerabilidad nacerá de la combinación de su fragilidad fiscal y de su posible dependencia de su rival potencial al estatus de superpotencia económica —el Gobierno de China— para mantener el suministro de la financiación extranjera necesaria para anticiparse a dicha fragilidad.

Así pues, las vulnerabilidades próximas podrían ser distintas: externas en el caso del Reino Unido en 1956, y fiscales y a la vez externas en Estados Unidos en 2021. Pero el paralelismo más marcado es el que sigue. El Reino Unido era vulnerable no sólo porque fuera deudor, sino porque su economía se había debilitado y había surgido otra potencia. Estados Unidos también está debilitándose estructuralmente; su Gobierno se ha convertido, de manera crónica, en un gran deudor; sus perspectivas de crecimiento se han reducido, y, más importante aún, ha surgido un rival fuerte que controla las espitas financieras y que también podría emitir la principal moneda de reserva. Aunque no se trate de un adversario, ese rival tampoco es un aliado —a diferencia de lo que ocurría entre el Reino Unido y Estados Unidos en 1956—. Y se trata de un rival que todavía debe tranquilizar al mundo sobre sus políticas internas y sus ambiciones extraterritoriales.

En conclusión, el escenario para 2021 descrito en la introducción sigue siendo muy poco probable. Pero cosas más raras han ocurrido,

como ha mostrado la reciente crisis financiera. Como dijo John Maynard Keynes, «lo inevitable no ocurre nunca, lo que ocurre es siempre lo inesperado». Y aunque los desencadenantes puedan ser muy distintos a los que aparecen en esta fantasía del «traspaso de poderes», son los fundamentos económicos —que, según se muestra en el presente libro, se mueven claramente en contra de Estados Unidos y a favor de China— los que crean la vulnerabilidad. Que una China económicamente dominante ejercerá un poder económico considerable y que Estados Unidos será vulnerable no son cosas que puedan relegarse al reino de la imposibilidad. En absoluto…

… En esa mañana de febrero de 2021, tras firmar el acuerdo con el FMI, el presidente de Estados Unidos avanza, cortando el aire gélido, hacia la procesión de negros Lincolns que los llevará a él y a su séquito de vuelta a la Casa Blanca. Al montarse en su limusina, las campanas de la Catedral Nacional tañen con tétrica solemnidad. Consciente de su papel y atento a la historia —igual que su predecesor, Barack Obama—, al presidente le viene a la mente el cortejo fúnebre del rey Eduardo VII, hace más de un siglo, tal como lo describe Barbara Tuchman en *Los cañones de agosto*: «La lengua amortiguada del Big Ben dio las nueve en punto cuando el cortejo abandonaba el palacio, pero en el reloj de la historia era el crepúsculo, y el sol del viejo mundo se ponía entre la neblina moribunda de un esplendor que ya no volvería».

AGRADECIMIENTOS

Cuando, en sentencia célebre, Keynes declaró que los hombres prácticos se creen exentos de toda influencia intelectual, seguramente tenía en mente una ley de hierro de la vanidad según la cual las deudas que en realidad hemos contraído (aunque sea con economistas difuntos) exceden considerablemente las que admitimos y reconocemos. La obligación de cumplimentar una página de agradecimientos impone, pues, una disciplina que, aunque débilmente, nos protege contra dicha ley. Así que ahí va.

Mi mayor deuda en general es con C. Fred Bergsten, que me convenció de que renunciara a la seguridad de un puesto en el FMI, con toda la encantadora variedad que se quiera, con sus montañas rusas emocionales, pero incuestionablemente fijo, y me sumara al Peter G. Peterson Institute for International Economics. El entorno intelectualmente fértil y estimulante del equipo del Instituto, bajo su extraordinaria dirección, me ha permitido trabajar todos los días muy a gusto e inspirado, desde mi llegada en abril de 2007. También estoy en deuda con Nancy Birdsall y el Center for Global Development, a los que llevo asociado desde que trabajo en el Instituto.

En relación con el presente libro, más específicamente, debo gratitud a varias personas. Todos mis colegas del Peter Institute han contribuido a él directa o indirectamente. Entre ellos están Fred Bergsten, Anders Åslund, William Cline, Mac Destler, Joe Gagnon, Morris Goldstein, Gary Hufbauer, Randy Hemming, Olivier Jeanne, Brad Jensen, Simon Johnson, Mohsin Khan, Jacob Kirkegaard, Barbara Kotschwar, Nicholas Lardy, Michael Mussa, Marcus Noland, Adam Posen, Carmen Reinhart, Jeffrey Schott, Ted Truman, Nicolas Veron, Steve Weisman y John Williamson. Presentar mis ideas en diversas ocasiones ante el Instituto y recibir más de una reacción crítica de mis colegas ha hecho que este libro sea un producto mejor —o como mínimo menos malo.

También doy las gracias a Barry Eichengreen, Richard Cooper, Josh Felman, Dani Rodrik y Yu Yongding por revisar el primer borrador del libro y transmitirme sus excelentes comentarios. Mis debates (incluyendo los que se desarrollaron vía correo electrónico), a lo largo de estos últimos años, con Liaquat Ahamed, Montek Ahluwalia, Alan Beattie, Nancy Birdsall, S. Jaishankar, Rahul Khullar, K. P. Krishnan, V. S. Krishnan, Ed Luce, C. Raja Mohan, Shivshankar Menon, Zanny Minton-Beddoes, David Roodman y Martin Wolf me han ayudado directa e indirectamente.

Algunos amigos y colegas merecen una mención especial por sus contribuciones, también especiales. Bill Cline me ayudó a aclarar las ideas sobre el modelo gravitatorio y las proyecciones sobre el PIB. Angus Deaton y Alan Heston han sido mis gurús, y me ayudaron a comprender el concepto de PPA y sus aplicaciones. Alan Deardorff ha hecho lo propio en las secciones de este libro que se basan en el modelo gravitatorio. Randy Henning me guió a través de la literatura relacionada con economía política internacional. Simon Johnson, Adam Posen y Dani Rodrik han sido para mí fuentes indispensables de aliento y apoyo moral. Simon también me sirvió de valiosísima caja de resonancia para varias de las ideas y argumentos que figuran en la presente obra. Deena Katkhate leyó con gran atención y agudeza todo el original, y me ofreció maneras constructivas de reformular los argumentos. Carmen Reinhart me aportó generosamente los datos que he usado en el capítulo 5. Tred Truman leyó y releyó, con gran cuidado, paciencia y capacidad de penetración, varias versiones de las secciones dedicadas a las divisas de reserva y al sistema monetario internacional. Steve Weisman fue una fuente constante de apoyo y me proporcionó orientación sobre diversos aspectos relacionados con el fondo y la forma. John Williamson se ofreció en todo momento a compartir conmigo su sabiduría y sus profundos conocimientos sobre todos los temas de economía monetaria y sistema monetario.

Devesh Kapur y Pratap Metha, además de ayudarme a dar forma a argumentos clave de la obra, son desde hace tiempo amigos y confidentes, y su presencia durante los momentos más duros de dudas y baja autoestima merece mención aparte. Lo mismo puedo decir de mi gran amigo y colaborador Aaditya Mattoo, que también me ayudó de muchas otras maneras: los capítulos 8 y 9, en concreto, se beneficiaron de sus ideas y críticas, y se basan en otros trabajos que he compartido con él.

Finalmente, Fred Bergsten y Josh Felman (cuya discreta brillantez no se aprecia lo bastante) fueron especialmente generosos con su tiempo, leyeron borradores del libro en varias ocasiones y me ofrecieron sus extraordinarios y detallados comentarios. Sus reacciones me obligaron a repensar y revisar numerosas partes del libro, y a afilar y aclarar ideas y argumentos. Me siento inmensamente agradecido a los dos, y estoy en deuda con ellos.

Jolly la Rosa me ofreció una asistencia a la investigación excelente durante un año y medio. La ayuda de Janak Mayer con el trabajo empírico de los capítulos 4 y 7 resultó soberbia. David Einhorn realizó una labor magnífica revisando y corrigiendo el original, y me sugirió un cambio clave en la secuenciación de la idea del libro. El trato con

Madona Devasahayam, Ed Tureen y Susann Luetjen, que condujeron sabiamente el libro a lo largo del proceso de publicación, ha sido delicioso.

Sir Evelyn Rothschild y Lynn Forester de Rothschild apoyaron generosamente el proyecto a través de la Eranda Foundation, además de sufrir sin inmutarse la primera versión de la obra. Expreso también mi agradecimiento por el apoyo de la Smith-Richardson Foundation.

Mis padres, abuela, suegra y hermanos han sido un apoyo constante. Sobre todo, dedico este libro a mi esposa, Parul, y a nuestros hijos, Mrigaya (Tia), Kartikeya y Rohan. Ellos me han mantenido con los pies en la tierra y me han sostenido mientras elaboraba este libro, pero también a lo largo de toda la vida.

Washington D.C., septiembre de 2011

REFERENCIAS

ACEMOGLU, DARON, SIMON JOHNSON y JAMES ROBINSON, «Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution», *Quarterly Journal of Economics* 117, n. 4 (2022), pp. 1231-1294.

ACEMOGLU DARON, SIMON JOHNSON, JAMES A. ROBINSON y YUNYONG THAICHAROEN, «Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises, and Growth», *Journal of Monetary Economics* 50, n. 1 (2003), pp. 49-123.

ADB (Asian Development Bank), *2009 ADB Annual Report*, Manila, 2010.

AHAMED, LIAQUAT, *Lords of Finance: The Bankers Who Broke the World*, Penguin Press, Nueva York, 2009.

AKER, JENNY, e ISSAC MBITI, «Mobile Phones and Economic Development in Africa», *Journal of Economic Perspectives* (2010).

AKIN, CIGDEM, y M. AYHAN KOSE, «Changing Nature of North-South Linkages: Stylized Facts and Explanations», *FMI Working Paper* 07/280, International Monetary Fund, Washington, 2007.

ALIBER, ROBERT, *The Future of the Dollar as an International Currency*, Frederick Praeger Publishers, Nueva York, 1966.

ALOGOSKOUFIS, GEORGE, y RICHARD PORTES, «European Monetary Union and International Currencies in a Tripolar World». En Matthew Canzoneri, Vittorio Grilli y Paul Masson (eds.), *Establishing a Central Bank: Issues in Europe and Lessons from the U.S.*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992.

ANDERSON, JAMES E., «A Theoretical Foundation for the Gravity Equation», *American Economic Review* 69, n. 1 (marzo de 1979), pp. 106-116.

ANDERSON, JAMES E., y ERIC VAN WINCOOP, «Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle», *American Economic Review* 93, n. 1 (2003), pp. 170-192.

ANDREWS, DAVID M., «Monetary Coordination and Hierarchy». En David M. Andrews (ed.), *International Monetary Power*, Cornell University Press, Ithaca, 2006.

ÅSLUND, ANDERS, *Russia's Capitalist Revolution: Why Market Reform Succeeded and Democracy Failed*, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2007.

BALASSA, BELA, y MARCUS NOLAND, «The Changing Comparative Advantage of Japan and the United States», *Journal of the Japanese and International Economies* 3, n. 2 (junio de 1989), pp.

174-188.

BANCO MUNDIAL, *Indicadores de desarrollo mundial*, Washington,2010.

BANDHOLZ, HARM, JORG CLOSTERMANN y FRANZ SEITZ, «Explaining the US Bond Yield Conundrum», *Taylor and Francis Journals* 19, n. 7 (2009), pp. 539-550.

BAYARD, THOMAS O., y KIMBERLY ANN ELLIOTT, *Reciprocity and Retaliation in US Trade Policy*, Institute for International Economics, Washington, 1994.

BERGSTEN, C. FRED, «A Partnership of Equals: How Washington Should Respond to China's Economic Challenge», *Foreign Affairs* 97, n. 4 (julio/agosto de 2008), pp. 57-69.

—, «The Dollar and the Deficits», *Foreign Affairs* 88, n. 6 (noviembre/ diciembre de 2009), pp. 20-38.

BERGSTEN, C. FRED, Y C. RANDALL HENNING, *Global Economic Leadership and the Group of Seven*, Institute for International Economics, Washington, 1996.

BERGSTEN, C. FRED, Y NICHOLAS R. LARDY, *China's Rise: Opportunities and Challenges*, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2009.

BHAGWATI, JAGDISH, «Free Trade in the 21st Century: Managing Viruses, Phobias and Social Agendas», Third Anita and Robert Summers Lecture, Universidad de Pensilvania, 1999.

BHALLA, SURJIT, «World Bank: Most Asians Dead in 1950», *Business Standard*, 23 de agosto de 2008.

BHATTASALI, DEEPAK, LI SHANTONG y WILL MARTIN, *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Oxford University Press para el Banco Mundial, Nueva York, 2004.

BLINDER, ALAN S, «How Many U.S. Jobs Might Be Offshorable», *World Economics* 10, n. 2 (abril-junio de 2009), pp. 41-78.

BLOOM, D., y D. CANNING, «Demographic Change and Economic Growth: The Role of Cumulative Causality». En Nancy Birdsall, A. C. Kelley y S. W. Sinding (eds.), *Population Matters: Demographic Change, Economic Growth, and Poverty in the Developing World*, Oxford University Press, Nueva York, 2001.

BLUSTEIN, PAUL, *Misadventures of the Most Favoured Nations: Clashing Egos, Inflated Ambitions and the Great Shambles of the World Trade System*, Public Affairs, Nueva York, 2009.

BOONE, PETER, y SIMON JOHNSON, *The Problem of Central Banks*, Peterson Institute for International Economics Washington (pendiente de publicación).

BORDO, MICHAEL D., y EUGENE N. WHITE, «A Tale of Two Currencies: British and French Finance During the Napoleonic Wars», *Journal*

of Economic History 51, n. 2 (junio de 1991), pp. 303316.
BOUGHTON, JAMES, «Northwest of Suez: The 1956 Crisis and the IMF», *IMF Staff Papers* 48, n. 3 (2001a), pp. 425-446.
—, *Silent Revolution: The International Monetary Fund, 1979-1989*, Fondo Monetario Internacional, Washington, 2001b.
—, «Once Upon a Quota. Business Times Guide to the 2006 Annual Meetings», *Business Times*, Singapur, 12 de septiembre de 2006.
BRYANT, R. C., «Governance Shares for the International Monetary Fund: Principles, Guidelines, Current Status», Brookings Institution, Washington, 2010 (fotocopia).
CANUTO, OTAVIANO, y MARCELO GIUGALE, *The Day After Tomorrow: A Handbook on the Future of Economic Policy in the Developing World*, World Bank, Washington, 2010.
CARSE, STEPHEN, JOHN WILLIAMSON, y GEOFFREY E. WOOD, *The Financing Procedures of British Foreign Trade*, Cambridge University Press, Nueva York, 1980.
CHANG, GORDON G., *The Coming Collapse of China*, Random House, Nueva York, 2001.
CHINN, MENZIE, y JEFFREY A. FRANKEL, «Will the Euro Eventually Surpass the Dollar as Leading International Reserve Currency?», *G7 Current Account Imbalances: Sustainability and Adjustment*, University of Chicago Press, Chicago, 2007.
—, «The Euro May Over the Next 15 Years Surpass the Dollar as Leading International Currency», *NBER Working Paper* 3909, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2008.
CITIGROUP GLOBAL MARKETS, INC., *Global Growth Generators Moving Beyond «Emerging Markets» and «BRIC»*,Nueva York,2011.
CLARK, GREGORY, *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*, Princeton University Press, Princeton y Oxford, 2007.
CLINE, WILLIAM R., *The United States as a Debtor Nation*, Institute for International Economics and Center for Global Development, Washington, 2005.
CLINE, WILLIAM R., y JOHN WILLIAMSON, «Estimates of Fundamental Equilibrium Exchange Rates», *Policy Briefs in International Economics* 10-15, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2010.
COHEN, BENJAMIN J., «The Macrofoundations of Monetary Power». En David M. Andrews (ed.), *The Geography of Money*, Cornell University Press, Ithaca, 1998.
—, *International Political Economy: An Intellectual History*, Princeton University Press, Princeton, 2008.
COOPER, RICHARD, «Is “Economic Power” a Useful and Operational

Concept?», www.economics.harvard.edu (accesible desde el 20 de mayo de 2011).

—, «Can China Be Effectively Punished Through Global Economic Isolations?». En Richard N. Rosecrance y Arthur A. Stein (eds.), *No More States: Globalization, National Self Determination, and Terrorism*, Rowman & Littlefield Publishers, Lanham, 2006.

COOPER, SCOTT, «The Limits of Monetary Power: Statecraft within Currency Areas». En David M. Andrews (ed.), *International Monetary Power*, Cornell University Press, Ithaca y Londres, 2006.

DAVEY, WILLIAM J., «Compliance Problems in WTO Dispute Settlement», *Cornell International Law Journal* 42, n. 1 (2009), pp. 119-128.

DEARDORFF, ALAN. V., «Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?». En Jeffrey A. Frankel (ed.), *The Regionalization of the World Economy*, University of Chicago Press, Chicago, 1998.

DEATON, ANGUS, y ALAN HESTON, «Understanding PPPs and PPPBased National Accounts», *American Economic Journal: Macroeconomics* 2, n. 4 (2010), pp. 1-35.

DESTLER, I. M., *American Trade Politics*, 2.ª ed., Institute for International Economics, Washington, 1992.

DIAMOND, JARED, *Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies*, W. W. Norton & Co., Nueva York, 1997.

EATON, JONATHAN, y SAMUEL KORTUM, «Technology, Geography, and Trade», *Econometrica* 70, n. 5 (2002), pp. 1.741-1.779.

EDWARDS, RICHARD W., *International Monetary Cooperation*, Transnational Publishers, Nueva York, 1985.

EICHENGREEN, BARRY, «The Dollar Dilemma: The World's Top Currency Faces Competition», *Foreign Affairs* (septiembre/octubre de 2009), pp. 53-68.

—, *Exorbitant Privilege: The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System*, Oxford University Press, Nueva York 2010.

EICHENGREEN, BARRY, y DONALD MATHIESON, «The Currency Composition of Foreign Exchange Reserves: Retrospect and Prospect», *IMF Staff Papers* 00/131, International Monetary Fund., Washington, 2000.

EICHENGREEN, BARRY, DONGHYUN PARK y KWANHO SHIN, «When Fast Growing Economies Slow Down: International Development and Implications for China», *NBER Working Paper* 16919, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2011.

EICHENGREEN, BARRY, y MARC FLANDREAU, «The Rise and Fall of the

Dollar, or When Did the Dollar Replace Sterling as the Leading International Currency?», *NBER Working Paper* 14154, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2008.

EL-ERIAN, MOHAMED, «Navigating the New Normal in Industrial Countries». Conferencia en la Per Jacobsson Foundation, Fondo Monetario Internacional, 10 de octubre de 2010.

FERGUSON, NIALL, *The House of Rothschild: The World's Banker, 1849-1998*, Penguin, Nueva York, 2000.

—, *The Ascent of Money A Financial History of the World*, Penguin, Nueva York, 2008 [trad. cast.: *El triunfo del dinero, cómo las finanzas mueven el mundo*, Debate, Barcelona, 2009].

—, «Empire at Risk», www.niallferguson.com (accesible desde el 13 de junio de 2011).

—, «Decline and Fall When the American Empire Goes, It Is Likely to Go Quickly», *Foreign Affairs* 89, n. 2 (marzo/abril de 2010).

FEYRER, JAMES DONALD, «Trade and Income-Exploiting Time Series in Geography», *NBER Working Paper* 14910, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2009.

FINDLAY, RONALD, y KEVIN H. O'ROURKE, *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*, Princeton University Press, Princeton, 2007.

FMI (Fondo Monetario Internacional), *Perspectiva Económica Mundial* (octubre de 1989), International Monetary Fund., Washington.

—, *Perspectiva Económica Mundial* (octubre de 2009), International Monetary Fund., Washington.

—, Currency Composition of Foreign Exchange Reserves (COFER), base de datos, International Monetary Fund., Washington, 2011.

FRANKEL, JEFFREY, «On the Dollar». En Peter Newman, Murray Milgate y John Eatwell (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, Macmillan Press, Londres, 1992.

—, «Still the Lingua Franca: The Exaggerated Death of the Dollar», *Foreign Affairs* 74, n. 4 (julio/agosto de 1995), pp. 9-16.

FRANKEL, JEFFREY A., y ANDREW K. ROSE, «Estimating the Effects of Currency Unions on Trade and Output», *NBER Working Paper* 7857, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2000.

FRIEDEN, JEFFREY, *Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century*, W. W. Norton & Company, Nueva York, 2006 [trad. cast.: *Capitalismo global: el trasfondo económico de la historia del siglo XX*, Crítica, Barcelona 2007].

FRIEDMAN, THOMAS L., *The World is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century*, Farrar, Straus and Giroux, Nueva York , 2005 [trad. cast.: *La tierra es plana: breve historia del mundo globalizado del*

siglo XXI, MR Ediciones, Madrid, 2012].

FRIEDMAN, THOMAS L., y MICHAEL MANDELBAUM, *That Used to Be Us: How America Fell Behind in the World It Invented and How We Can Come Back*, Farrar, Straus and Giroux, Nueva York, 2011.

FUKUYAMA, FRANCIS, *The End of History and the Last Man*, The Free Press, Nueva York, 1992.

GILL, INDERMIT, y HOMI KHARAS, *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*, Banco Mundial, Washington, 2007.

GILPIN, ROBERT, *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press, Princeton, 2001.

GOLDMAN SACHS, «Dreaming With BRICs: The Path to 2050», *Global Economics Paper* 99, 2003.

GOLDSTEIN, MORRIS, y NICHOLAS R. LARDY, «China's Exchange Rate Policy: An Overview of Some Key Issues». En Morris Goldstein y Nicholas R. Lardy (eds.), *Debating China's Exchange Rate Policy*, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2008.

GOODHART, CHARLES A. E., *The Central Bank and the Financial System*, MIT Press, Cambridge, 1995.

GOOTIZ, B., y A. MATTOO, *Restrictions on Services Trade and FDI in Developing Countries*, Banco Mundial, Washington, 2008.

HARROD, ROY FORBES, *The Life of John Maynard Keynes*, MacMillan & Co., Londres, 1951.

HAUSMANN, RICARDO, LANT PRITCHETT y DANI RODRIK, «Growth Accelerations», *Journal of Economic Growth* 10, n. 4 (2005), pp. 303-329.

HELPMAN, ELHANAN, MARC MELITZ y YONA RUBINSTEIN, «Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes», *Quarterly Journal of Economics* 123, n. 2 (septiembre de 2008), pp. 441-487.

HESTON, ALAN, y BETTINA ATEN, «Real World Military Expenditures». En Jurgen Brauer y Manas Chatterji (eds.), *Economic Issues of Disarmament: Contributions from Peace Economics and Peace Science*, University Press, Nueva York, 1993.

HIRSCHMAN, ALBERT O., *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press, 1945.

HUFBAUER, GARY, y JARED C. WOOLLACOTT, «Trade Disputes Between China and the United States: Growing Pains so Far, Worse Ahead?», *Working Paper* 10-17, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2010.

HUFBAUER, GARY, JEFFREY J. SCHOTT y WOAN FOONG WONG, *Figuring Out the Doha Round*, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2010.

HUFBAUER, GARY, JEFFREY J. SCHOTT, KIMBERLY ANN ELLIOTT y BARBARA OEGG, *Economic Sanctions Reconsidered*, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2007.

HUFBAUER, GARY, YEE WONG y KETKI SHETH, «US-China Trade Disputes: Rising Tide, Rising Stakes», *Policy Analyses in International Economics* 78, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2006.

IRWIN, DOUGLAS A., *Peddling Protectionism Smoot-Hawley and the Great Depression*, Princeton University Press, Princeton, 2011.

JENSEN, ROBERT T., «The Digital Provide: Information (Technology), Market Performance and Welfare in the South Indian Fisheries Sector»,*Quarterly Journal of Economics* 122,n.3 (2007),pp.879-924.

JOHNSON, SIMON, WILLIAM LARSON, CHRIS PAPAGEORGIOU y ARVIND SUBRAMANIAN, «Is Newer Better? Penn World Table Revisions and Their Impact on Growth Estimates», *NBER Working Paper* 15455, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2009.

KAGAN, ROBERT, *The Return of History and the End of Dreams*, Alfred A. Knopf Random House, Nueva York, 2008 [trad. cast.: *El retorno de la historia y el fin de los sueños*, Taurus, Madrid, 2008].

KEAY, JOHN, *China: A History*, Harper Press, Londres, 2009.

KENEN, PETER, «The Role of the Dollar as an International Currency», *Group of Thirty Occasional Paper* 13, Group of Thirty, Nueva York, 1983.

KENNEDY, PAUL, *The Rise and Fall of the Great Powers*, First Vintage Books, Nueva York, 1989 [trad. cast.: *Auge y caída de las grandes potencias*, Debolsillo, Barcelona, 2006.].

KENNY, CHARLES, *Getting Better: Why Global Development is Succeeding. And How We Can Improve the World Even More*, Basic Books, Nueva York, 2011.

KEYNES, JOHN MAYNARD, «Activities 1922-1929: The Return to Gold and Industrial Policy». En D. E. Moggridge (ed.), *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Macmillan, Londres, 1981, y Cambridge University Press para la Royal Economic Society, Nueva York.

—, *The Economic Consequences of the Peace*, Macmillan and Co., Londres, 1919.

KHANNA, PARAG, *How to Run the World: Charting a Course to the Next Renaissance*, Random House, 2011.

KINDLEBERGER, CHARLES, *The World in Depression, 1929-1939*, University of California Press, Berkeley, 1973.

—, *International Money*, George Allen & Unwin, Londres, 1981.

—, «The Dollar Yesterday, Today and Tomorrow», *Banca Nazionale*

de Lavoro Quarterly Review 38 (diciembre de 1985), pp. 295-308.

KIRSHNER, JONATHAN, «Currency and Coercion in the Twenty-First Century». En David M. Andrews (ed.), *International Monetary Power*, Cornell University Press, Ithaca, 2006.

KISSINGER, HENRY, *Diplomacy*, Touchstone, Nueva York, 1994 [trad. cast.: *Diplomacia*, Ediciones B, Barcelona, 2010].

—, *On China*. Penguin Press, Nueva York, 2011.

KRUGMAN, PAUL, «The International Role of the Dollar: Theory and Prospect». En John F. O. Bilson y Richard C. Marston (eds.), *Exchange Rate Theory and Practice*, University of Chicago Press, Chicago, 1984.

—, «The International Role of the Dollar». En Paul R. Krugman (ed.), *Currencies and Crises*, MIT Press, Cambridge, 1992.

—, «The Myth of Asia's Miracle», *Foreign Affairs* 73, n. 6 (noviembre/ diciembre de 1994), pp. 62-79.

—, «Trade and Wages, Reconsidered», *Brookings Papers on Economic Activity* 1, Brookings Institution, Washington, 2009.

KUNZ, DIANE B., *The Economic Diplomacy of the Suez Crisis*, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1991.

LANE, PHILIP, y GIAN MARIA MILESI-FERRETTI, «The External Wealth of Nations Mark II: Revised and Extended Estimates of Foreign Assets and Liabilities», *Journal of International Economics* 73 (noviembre de 2007), pp. 223-250.

LARDY, NICHOLAS R., «China: Rebalancing Economic Growth». En C. Fred Bergsten, Nicholas R. Lardy, Bates Gill y Derek Mitchell (eds.), *The China Balance Sheet in 2007 and Beyond*, Center for Strategic and International Studies and Peterson Institute for International Economics, Washington, 2007.

—, «The Sustainability of China's Recovery from the Global Recession», *Policy Briefs in International Economics* 10-7, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2010.

—, *China's Growth Prospects* (original no publicado, octubre de 2010).

LAWRENCE, ROBERT Z., «Imports in Japan: Closed Markets or Minds?», *Brookings Papers on Economic Activity* 2, Brookings Institution, Washington, 1987.

LI, CHENG, *China's Midterm Jockeying: Gearing Up for 2012 (Part 4: Top Leaders of Major State-Owned Enterprises)*, Brookings Institution, Washington, 2011, www.brookings.edu (accesible desde el 20 de mayo de 2011).

LINDERT, PETER, *Key Currencies and Gold*, Princeton University, Princeton, 1969.

LIPSET, SEYMOUR M., «Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy», *American Political Science Review* 53 (1959), pp. 69-105.

LUCAS, ROBERT E., «The Industrial Revolution: Past and Future», *2003 Annual Report Essay*, Federal Reserve Bank of Minneapolis, 2004.

—, «Some Macroeconomics for the 21st Century», *The Journal of Economic Perspectives* 14, n. 1 (2000), pp. 159-168.

LUCE, EDWARD, «The Crisis of Middle-Class America», *Financial Times*, 30 de julio de 2010.

MADDISON, ANGUS, *The World Economy: A Millennial Perspective*, Organization for Economic Cooperation and Development, París, 2001.

—, «Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD», 2010, www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm.

MANDELBAUM, MICHAEL, *The Frugal Superpower: America's Global Leadership in a Cash-Strapped Era*, Public Affairs, Nueva York, 2010.

MARTIN, WILL, y AADITYA MATTOO, «The Doha Development Agenda: What's on the Table?», *World Bank Policy Research Working Paper* 4672, Banco Mundial, Washington, 2008.

MATTOO, AADITYA, y ARVIND SUBRAMANIAN, «Multilateralism Beyond Doha», *Working Papel* 09-8, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2009.

—, «Crisscrossing Globalization: The Phenomenon of Uphill Skill Flows». En *Annual World Bank Conference on Development Economics 2009, Global: People, Politics, and Globalization*, Banco Mundial, Washington, 2010.

—, *A China Round of Multimatrerial Trade Negotiations*, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2011.

MATTOO, AADITYA, FRANCIS NG y ARVIND SUBRAMANIAN, «The Elephant in the "Green Room": China and the Doha Round», *Policy Briefs in International Economics* 11-3, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2011.

MCKINNON, RONALD, *Money in International Exchange*, Oxford University Press, Nueva York, 1979.

MIKESELL, RAYMOND, *The Bretton Woods Debate: A Memoir*, Princeton University Press Princeton, 1994.

MORGENTHAU, HANS, *Politics Among Nations*, Knopf, Nueva York, 1949.

MORRIS, IAN, *Why the West Rules For Now: The Patterns of History, and What They Reveal About the Future*, Farrar, Straus and Giroux, Nueva York, 2010.

MUSSA, MICHAEL, «IMF Surveillance over China's Exchange Rate Policy». En Morris Goldstein y Nicholas R. Lardy (eds.), *Debating China's Exchange Rate Policy*, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2008.

NOLAND, MARCUS, «US-Japan Trade Friction and its Dilemmas for US Policy», *The World Economy* 18, n. 2 (marzo de 1995). pp. 237-267.

NYE, JOSEPH S., «The Future of American Power», *Foreign Affairs* 89, n. 6 (noviembre/diciembre de 2010), pp. 2-13.

—, *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, Public Affairs, Nueva York, 2004.

OCAMPO, JOSÉ ANTONIO, «Building an SDR-Based Global Reserve System», *Journal of Globalization and Development* 1, n. 2 (2010).

OMC (Organización Mundial del Comercio), *Informe sobre comercio mundial 2007*, Ginebra, 2007.

PARENTE, STEPHEN L., y EDWARD C. PRESCOTT, «Barriers to Technology Adoption and Development», *Journal of Political Economy* 102, n. 2 (1994). pp. 298-321.

PAULY, LOUIS. W., «Monetary Statecraft in Follower States». En David M. Andrews (ed.), *International Monetary Power*, Cornell University Press, Ithaca y Londres, 2006.

PEI, MINXIN, «Will the Chinese Communist Party Survive the Crisis? How Beijing's Shrinking Economy May Threaten One-Party Rule», *Foreign Affairs* (marzo de 2009), www.foreign affairs.com (accesible desde el 13 de junio de 2011).

PERKINS, DWIGHT H., «Rapid Growth and Changing Economic Structure: The Expenditure Side Story and Its Implications for China», *China Economic Review* (2 de octubre de 2010), www.sciencedirect.com (accesible desde el 20 de mayo de 2011).

PORTES, RICHARD, y HELENE REY, «The Emergence of the Euro as an International Currency», *NBER Working Paper* 6424, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 1998.

PRASAD, ESWAR, RAGHURAM RAJAN y ARVIND SUBRAMANIAN, «Foreign Capital and Economic Growth», *Brookings Papers on Economic Activity* 1, Brookings Institution, Washington 2008.

PRITCHETT, LANT, «Measuring Outward Orientation: Can It Be Done?», *Journal of Development Economics* 49, n. 22 (1996), pp. 307-335.

—, «Divergence, Big Time», *Journal of Economic Perspective* 11, n. 3 (1997), pp. 3-17.

RACHMAN, GIDEON, *Zero-Sum Future: American Power in an Age of Anxiety*, Simon & Schuster, Nueva York, 2011.

RAVALLION, MARTIN, «Price Levels and Economic Growth: Making

Sense of Revisions to Data on Real Incomes», *World Bank Policy Research, Working Paper* 5229, Banco Mundial, Washington, 2010.

REINHART, CARMEN M., «This Time is Different Chartbook: Country Histories on Debt, Default, and Financial Crises», *NBER Working Paper* 15815, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2010.

REINHART, CARMEN, y KENNETH ROGOFF, *This Time is Different Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press, Princeton, 2009 [trad. cast.: *Esta vez es distinto: ocho siglos de necedad financiera*, Fondo de Cultura Económica de España S.L., Madrid, 2011].

REINHART, CARMEN, KENNETH ROGOFF y MIGUEL SAVASTANO, «Debt Intolerance», *Brookings Papers on Economic Activity* 1, Brookings Institution, Washington, 2003.

REY, HELENE, «International Trade and Currency Exchange», *Review of Economic Studies* 68, n. 2 (abril de 2001), pp. 443-464.

RODRIK, DANI, «Growth After the Crisis», *CEPR Discussion Paper* 7480, Centre for Economic and Policy Research, Londres, 2009.

—, «Making Room for China in the World Economy», *American Economic Review* 100, n. 2 (2010), pp. 89-93.

RODRIK, DANI, y ARVIND SUBRAMANIAN, «De "Hindu Growth" to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition», *IMF Staff Papers* 52, n. 2 (2004), pp. 193-228 (International Monetary Fund., Washington).

ROMER, PAUL M., «The Origins of Endogenous Growth», *Journal of Economic Perspectives* 8, n. 1 (1994), pp. 3-22.

SAMUELSON, PAUL, «Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization», *Journal of Economic Perspectives* 18, n. 3 (2004), pp. 135146.

SCHATTSCHNEIDER, ELMER ERIC, *Politics, Pressures and the Tariff*, Prentice-Hall, Nueva York, 1935.

SCHENK, CATHERINE R., *The Decline of Sterling: Managing the Retreat of an International Currency, 1945-1992*, Cambridge University Press, Nueva York, 2010a.

—, «How Have Multiple Reserve Currencies Functioned in the Past? Why Were the Rules-Based Adjustment Indicator and the Stabilisation Account Abandoned in the Past?». Documento preparado para el seminario sobre el sistema monetario internacional Old and New Debates, patrocinado por el comité Reinventing Bretton Woods, París, diciembre, 2010b. Disponible en http://imsreform. org/reserve/pdf/schenk.pdf (accesible desde el 20 de mayo de 2011).

SCHULARICK, MORITZ, «A Tale of Two "Globalizations": Capital Flows from Rich to Poor in Two Eras of Global Finance», *International Journal of Finance & Economics* 11, n. 4 (2006), pp. 339-354.

SEGAL, ADAM, *Advantage How American Innovation Can Overcome the Asian Challenge*, W. W. Norton & Company, Nueva York, 2011.

SHAMBAUGH, DAVID, *China's Communist Party: Atrophy and Adaptation*, University of California Press, Berkeley, 2009.

SKIDELSKY, ROBERT, *John Maynard Keynes 1883-1946 Economist, Philosopher, Statesman*, Macmillan, Londres, 2003.

SLAUGHTER, ANNE-MARIE, «America's Edge: Power in the Networked Century», *Foreign Affairs* 88, n. 1 (enero/febrero de 2009), pp. 94-113.

SPENCE, MICHAEL, *The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World*, Farrar, Straus, and Giroux, Nueva York, 2011.

STIGLITZ, JOSEPH, *Emerging Thinking on Global Issues*, United Nations University Series. Oficina del presidente de la 63ª sesión de la Asamblea General de Naciones Unidas, www.unmultimedia. org (accesible desde el 9 de junio de 2011).

STOCKHOLM INTERNATIONAL Peace Research Institute, base de datos del SIPRI Military Expenditure, 2010, http://milexdata.sipri.org (accesible desde el 10 de mayo de 2011).

STRANGE, SUSAN, «Persistent Myth of Lost Hegemony», *International Organization* 41, n. 4 (otoño de 1987), pp. 551-574.

SUBRAMANIAN, ARVIND, «New PPPBased Estimates of Renminbi Undervaluation and Policy Implications», *Policy Briefs in International Economics* 10-8, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2010.

SUBRAMANIAN, ARVIND, y SHANG-JIN WEI, «The WTO Promotes Trade, Strongly but Unevenly», *Journal of International Economics* 72, n. 1 (2007), pp. 151.

SUMMERS, LAWRENCE, «America Needs to Make a New Case for Trade», *Financial Times*, 27 de abril, 2008a.

—, «A Strategy to Promote Healthy Globalisation», *Financial Times*, 4 de mayo, 2008b.

—, discurso pronunciado en el Economic Policy Institute, 13 de diciembre de 2010.

SWOBODA, ALEXANDER, «Vehicle Currencies in the Foreign Exchange Market: The Case of the Dollar». En R. Aliber (ed.), *The International Market for Foreign Exchange*, Praeger, Nueva York, 1969.

Tabla de Penn, versión 6.3, base de datos. Universidad de

Pensilvania, Filadelfia, 2010.

TAMURA, ROBERT, «From Decay to Growth: A Demographic Transition to Economic Growth», *Journal of Economic Dynamics and Control Elsevier* 20, n. 6-7 (1996), pp. 1237-1261.

TAYLOR, ALAN M., «A Century of Current Account Dynamics», *Journal of International Money and Finance* 21 (noviembre de 2002), pp. 725-748.

TRIFFIN, ROBERT, *Gold and the Dollar Crisis The Future of Convertibility*, Yale University Press, New Haven, 1961.

TRUMAN, EDWIN, «Comment on Will the Euro Surpass the Dollar as International Reserve Currency? by Menzie Chinn and Jeffrey A. Frankel». En Richard H. Clarida (ed.), *G7 Current Account Imbalances: Sustainability and Adjustment*, University of Chicago Press, Chicago, 2007.

TUCHMAN, BARBARA, W., *The Guns of August*, Ballantine Books, Nueva York, 1962 [trad. cast.: *Los cañones de agosto*, Península, Barcelona 2007].

USITC (United States International Trade Commission), «China: Effects of Intellectual Property Infringement and Indigenous Innovation Policies on the US Economy», *USITC Publication* 4226 (mayo de 2011), www.usitc.gov (accesible desde el 9 de junio de 2011).

VIRMANI, ARVIND, «Economic Performance, Power Potential, and Global Governance: Towards a New International Order», *Working Paper* 150, Indian Council for International Economic Relations, 2004.

VOGEL, EZRA, *Japan as Number One: Lessons for America*, Harvard University Press, Cambridge, 1979 [trad. cast.: *Japón, 1*, Editores Asociados, 1981].

WARNOCK, FRANK, y VERONICA CACDAC WARNOCK, «International Capital Flows and U.S. Interest Rates», *Journal of International Money and Finance* 28 (octubre de 2009), pp. 903-919 .

WEITZMAN, MARTIN L., «Soviet Postwar Economic Growth and Capital-Labor Substitution», *American Economic Review* 60, n. 4 (1970), pp. 676-692.

WILLIAMSON, JOHN, «Understanding Special Drawing Rights (SDRs)», *Policy Briefs in International Economics* 9-11, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2009.

—, «Getting Surplus Countries to Adjust», *Policy Briefs in International Economics* 11-1, Peterson Institute for International Economics, Washington, 2011.

WILSON, BRUCE, «Compliance by WTO Members with Adverse WTO

Dispute Settlement Rulings: The Record to Date», *Journal of International Economic Law* 10, n. 2 (junio de 2007), pp. 397-403.

WOLF, MARTIN, «Differential and More Favorable Treatment of Developing Countries and the International Trading System», *World Bank Economic Review* 1, n. 44 (1987), pp. 647-668.

—, «Will China's Rise Be Peaceful?», *Financial Times*, 16 de noviembre de 2010.

—, «How China Should Rule the World?», *Financial Times*, 22 de marzo de 2011.

YANG, YAO, «The End of Beijing Consensus Can China's Model of Authoritarian Growth Survive?»,*Foreign Affairs* (febrero de 2010), www.foreignaffairs.com (accesible desde el 13 de junio de 2011).

YEAGER, LELAND B., *International Monetary Relations*, Harper and Row, Nueva York, 1966 [trad. cast.: *Relaciones monetarias internacionales*, Alianza].

YERGIN, DANIEL, *The Prize: The Epic Quest for Oil, Money, and Power*, Free Press, Nueva York, 2008.

YOUNG, ALWYN, «Lessons from the East Asian NICS: A Contrarian View», *NBER Working Paper* 4482, National Bureau of Economic Research, Cambridge, 1993.

YU YONGDING, «Witness to Financial Imbalances: A Double Surplus, the Yuan Exchange Rate and the Dollar Trap», *International Economic Review* 3 (2010).

—, «China's Best Way Forward», *Financial Times*, 18 de enero de 2011.

ZAKARIA, FAREED, *The Post-American World*, W. W. Norton and Company, Londres y Nueva York, 2008a. [trad. cast.: *El mundo después de USA*, Espasa Libros, Barcelona, 2009].

—, «The Future of American Power Why the United States Will Survive the Rise of the Rest», *Foreign Affairs* 87, n. 3 (mayo/junio), 2008b, pp. 18-43.

NOTAS

* «Renminbi», literalmente ‘moneda del pueblo’, es el nombre que recibe la moneda china, que tiene como unidad básica el yuan. Emplearemos, pues, la palabra «yuan» sólo para referirnos a cantidades concretas de renminbi. *(N. del t.)*

1 Casi todos los imperios de la historia han compartido y expresado una creencia similar en su dominio duradero. La metáfora de que «el sol nunca se pone» puede hallarse en un discurso de Jerjes I de Persia antes de invadir Grecia, según recoge Heródoto en sus *Historias*.

1. Según refiere Kunz (1991).

2. El FMI funciona como una unión de crédito, en la que los países realizan contribuciones. Esas contribuciones presentan una jerarquía. El primer 25% se conoce como «el tramo de oro», que el país puede retirar en todo momento sin permiso de los miembros del FMI. Para retirar más cantidad se precisa la aprobación del 50% de los miembros. Estados Unidos dejó claro que bloquearía cualquier petición británica de acceso a más de ese primer 25%.

3. De hecho, el acuerdo de préstamo y arriendo fue renegociado siete veces para que el Reino Unido contara con el derecho incondicional de posponer los pagos de capital e intereses (Kunz, 1991, 181).

4. En efecto, el paquete de ayuda se pensó para que fuera de un tamaño que cortara de raíz las especulaciones contra la libra esterlina, lo que tuvo el efecto deseado de que el Reino Unido terminara necesitando sólo quinientos sesenta millones de dólares del total de mil trescientos aprobados por el FMI.

5. Las normas del FMI sólo permitían el préstamo cuando las cuentas corrientes de un país (integradas por comercio de bienes y servicios), y no sus cuentas de capital, estaban en peligro.

6. Louis Rasminsky, el representante canadiense que desempeñó un papel importante en el borrador del acuerdo de Bretton Woods y se convirtió en el primer director ejecutivo del FMI de Canadá, lo expresó con mayor crudeza: «Todos nosotros hemos sido invitados al espectáculo del dominio y la dominación de los estadounidenses a través de su poder financiero, que hay que ver para creer… La política exterior estadounidense parece estar en manos del Tesoro, que es insensible a las acciones de otros pueblos y está preparado para hacerles tragar todo lo que quiera (según cita de Pauly, 2006, 191).

7. En su discurso durante la primera reunión de la Junta de Gobernadores del FMI, que tuvo lugar en Savannah, Georgia, Keynes advirtió del control político de Estados Unidos sobre el FMI y el Banco Mundial, y lo hizo con su típica elocuencia. A pesar de expresar su esperanza de que los dos gemelos de Bretton Woods no fueran objeto de la maldición de la bruja malvada Carabosse, temía que sus esperanzas no llegaran a cumplirse: «Vosotros dos, mocosos, os acabaréis convirtiendo en políticos; todos vuestros pensamientos y vuestros actos tendrán doble intención; todo lo que determinéis no será por sí mismo o por sus méritos, sino por alguna otra cosa». (Skidelsky, 2003, 829). Fred Vinson, el secretario del Tesoro de Estados Unidos, al intuir que aquellas palabras iban dirigidas a él, respondió: «No me importa que me llamen malvado, aunque sí que me llamen bruja». Para contribuir a minimizar las presiones políticas de Estados Unidos, Keynes instó —sin éxito— a que el FMI y el Banco Mundial instalaran su sede en Nueva York, y no en Washington D.C.

8. Que se trató de una medida extrema lo sugiere el hecho de que, para aplicarla, el presidente Richard Nixon tuvo que recurrir a una autoridad nacional interna muy poco habitual —una legislación bancaria de emergencia de 1933, también conocida como la Ley de Comercio con el Enemigo de 1918—, porque la autoridad normal para aplicar aranceles, según la Constitución estadounidense, recae en el Congreso.

9. El hecho de que Estados Unidos tolerara el yugo de unos tipos de cambio fijos durante gran parte de la década de 1960, cuando llevaba a cabo políticas internas de expansión, se presenta como prueba de que incluso una superpotencia económica debía aceptar las reglas y limitaciones impuestas por el sistema (que ella misma había creado). Dicho de otro modo, ni siquiera el poder de Estados Unidos carecía de límites (Gilpin, 2001, 131-42).
10. El a la sazón secretario del Tesoro de Estados Unidos, John Connally, también ejercía el poder norteamericano de maneras más personales. El por entonces director del FMI, Pierre-Paul Schweitzer, hermano del premio Nobel y filántropo Albert Schweitzer, intentó convencer a Estados Unidos de que el cambio en la paridad con distintas monedas debería conllevar tanto una devaluación por parte de Estados Unidos (a la que Connally se opuso radicalmente) como una revaluación de las demás monedas. Connally, airado, aseguró con posterioridad que Schweitzer no tenía asegurada la reelección al cargo de director.
11. Estados Unidos no alcanzó instantáneamente su objetivo. Las preferencias imperiales declinaron gradualmente con el tiempo no porque las preferencias mismas fueran eliminadas, sino porque los aranceles aplicables a otros países se redujeron bajo sucesivas rondas de negociaciones relativas a dichos aranceles en el marco del GATT. Schenk (2010a) destaca que el margen de preferencia medio entre el Reino Unido y la Commonwealth se mantuvo entre el 5% y el 6% hasta bien entrado 1956, lo que era prácticamente la mitad del nivel de 1937.
12. Existe cierta ironía semántica en la expresión «nación más favorecida», que denota discriminación más que lo contrario. Pero se pretendía sugerir que un miembro del GATT no debía tratar a otro miembro del GATT peor que a cualquier otro país (incluidos los que no lo eran). El NMF hizo su primera aparición en el siglo XVII (ONC, 2007, 132), pero se puso verdaderamente a prueba durante las guerras del Opio entre el Reino Unido y China. Se incorporó al tratado de 1848 entre el Reino Unido y China que marcó el fin de la primer guerra del Opio. En aquel contexto, el país asiático haría extensible al Reino Unido cualquier favor (no sólo comercial) que ofreciera a otro país. La negativa de China a extender los beneficios ofrecidos a Estados Unidos condujo a otra guerra entre el Reino Unido y China, que se libró en 1854.
13. Jean Monnet, uno de los espíritus más activos tras la incipiente integración europea, mantuvo estrechos contactos con importantes cargos y financieros estadounidenses, entre ellos con John Foster Dulles. Estados Unidos financió la primera iniciativa de integración —la Comunidad Económica del Carbón y el Acero— con cien millones de dólares. Y ya antes había financiado la creación de la Unión Europea de Pagos —precursora de la integración monetaria y de divisa— con cincuenta millones de dólares.
14. Otra motivación era el temor a que la ampliación de la Comunidad Económica Europea (CEE) tuviera un impacto negativo sobre el comercio y la inversión estadounidenses, y en concreto a que la integración del Reino Unido en la CEE perjudicara las exportaciones de bienes agrícolas a Europa.
15. Véase el capítulo 6 para un mayor desarrollo de este punto.
16. Después de escribirse estas líneas, la medida fue además rechazada por el Senado.
17. Es interesante destacar que la reacción de Japón fue construir fábricas —sobre todo del sector objeto del contencioso, el de la automoción— en Estados Unidos. Al hacerlo, hoy ha creado una dependencia de la mano de obra y los suministradores estadounidenses, lo que hace que la política del país sea algo más comprensiva hacia Japón y las inversiones japonesas.

18. Por ejemplo, la base de datos de Hufbauer y otros (2007) sugiere que, en el periodo de posguerra, las sanciones económicas planteadas por Estados Unidos fueron parcial o totalmente exitosas en el 45% de los casos estudiados.
19. Niall Ferguson, «An Ottoman Warning for Indebted America» (Una advertencia otomana a un Estados Unidos endeudado), *Financial Times*, 1 de enero de 2008.
1. Morris (2010, 141) cita un ejemplo del campo de la arqueología, en el que la cuantificación de los evolucionistas fue criticada por los antropólogos Michael Shanks y Christopher Tilley, ya que, según ellos, justificaba «las prioridades de Occidente en relación con otras culturas cuya importancia primordial es ejercer de contrapeso de nuestra *civilización* contemporánea». Un uso más positivo de los índices es el de los indicadores sobre los costes de hacer negocios, del Banco Mundial, usados en ocasiones para señalar y avergonzar a Gobiernos que se han quedado atrás a la hora de crear un entorno regulador favorable a los inversores.
2. La navaja de Ockham es el principio asociado al monje franciscano medieval Guillermo de Ockham, que ensalza la simplicidad en detrimento de la complejidad. En palabras de Ockham, «la pluralidad no debería establecerse sin necesidad». Este principio ha llegado a ser, con el tiempo, importante para distinguir una ciencia buena de otra menos buena, y unas descripciones de la realidad útiles de otras menos útiles.
3. Virmani (2004) ofrece una de dichas alternativas.
4. Que la iniciativa del «Todo menos armas» *(Everything but Arms*, en inglés) no incluyera migraciones ni movimientos de personas cualificadas le valió el sobrenombre de «Todo menos brazos ni piernas» *(Everything but Arms and Legs)*, dado el doble sentido que el término *arms* tiene en inglés.
5. Hufbauer y otros (2007) destacan que Estados Unidos ha recurrido mucho más a menudo a las restricciones en las exportaciones que a las restricciones de importación como instrumento para obtener objetivos en política exterior.
6. Una variante de este argumento la ofreció originalmente John Stuart Mill, cuya defensa del libre comercio se basa en la idea de que éste crea una dependencia mutua, razón por la cual constituye una fuerza a favor de la paz (Hirschman, 1945).
7. Como destaca Hirshman (1945, 148): «El grito de alarma “¡Exportar o morir!” fue uno de los muchos eslóganes que no inventó Hitler».
8. Niall Ferguson, «Why we Ruled the World» (Por qué gobernamos el mundo), 1 de junio de 2003, www.niallferguson.com.
9. Las preferencias imperiales no se eliminaron directamente. Fueron reduciéndose indirecta y gradualmente como consecuencia del declive de la NMF, que se logró tras varias rondas de negociaciones sobre aranceles en el marco del GATT.
10. Cuando Arabia Saudí se convirtió en uno de los dos mayores acreedores, estuvo en posición de nombrar a su propio director ejecutivo, en lugar de participar en la elección de directores, como el resto de los países en vías de desarrollo. Y después de la segunda crisis del petróleo, el director del FMI Jacques de Larosière resistió la oposición de los países industrializados a que Arabia Saudí elevara su cuota de producción hasta llegar a convertirse en el sexto mayor exportador mundial, por encima de Canadá e Italia. A De Larosière le interesaba aumentar los recursos del FMI, y el incremento de la cuota de Arabia Saudí aplanó el camino al mayor préstamo jamás concedido al FMI por parte de un país (unos nueve mil millones de dólares). Conviene destacar que ese estatus privilegiado para Arabia Saudí se debía enteramente a su estatus de acreedor neto, porque la aplicación de la fórmula normal para el establecimiento de cuotas no le habría garantizado un trato tan favorable (Boughton, 2001b, 890).
11. En el momento de la fundación del FMI, a Estados Unidos, en tanto que potencia

dominante de la época, le fue concedido aproximadamente un tercio del poder de votación. El Reino Unido consiguió la segunda mayor cuota —casi el 15%—, seguido de cerca por la Unión Soviética y, a más distancia, por China, Francia e India. Boughton (2006, 2), el historiador del FMI, destaca que «la importancia de que Estados Unidos contara con un tercio del total era que para ciertas decisiones se requería una mayoría cualificada, que iba de los dos tercios al 85%, para su aprobación. La cuota de Estados Unidos convertía al país, de hecho, en el único con poder de veto sobre las decisiones importantes, aunque otros países podían —y todavía pueden, y lo siguen haciendo— formar coaliciones para bloquear propuestas. A la Unión Soviética —un aliado militar clave en la época— le fue asignada una cuota generosa para persuadirla de que aceptara participar en el Fondo —algo que, finalmente, declinó hacer—. China —otro aliado de Estados Unidos durante la guerra— también recibió un trato favorable. Como ventaja adicional, a los países con las cinco mayores cuotas se les concedió el derecho a nombrar a sus propios directores ejecutivos, lo que les evitaba tener que sumar fuerzas con otros miembros para elegir a directores que velaran por sus intereses.

12. La capacidad del Reino Unido para gestionar grandes déficits durante las guerras napoleónicas se debió, en parte, a su historial de honradez fiscal y al procedimiento presupuestario abierto en el Parlamento. Francia, por su parte, había dilapidado su reputación durante el Antiguo Régimen y después, una vez más, durante la Revolución, debido a las expropiaciones y la hiperinflación.

13. Véase Reinhart, Rogoff y Savastano (2003) para un análisis de la tolerancia a la deuda.

14. Podría argumentarse que el PIB debería medirse totalmente en términos de PPA, dado que el poder que deriva de órdenes y no de recursos extranjeros —y que se plasma en las variables de comercio y financiación externa del índice— se mide en términos de dólares. Pero, para ser conservadores, el índice mide sólo la mitad del PIB en términos de PPA.

15. Hirschman (1945) intenta obtener una medida más compleja del dominio comercial que tenga en cuenta esas diversas consideraciones.

16. Para el mundo tomado en conjunto, la suma de cuentas corrientes de países debe dar cero. Aquí, el denominador es la suma de todos los saldos positivos de cuentas corrientes (que debería equivaler a la suma de todos los saldos negativos), y es una medida de flujos de capital globales netos (salidas, en el caso de los países con superávit, y entradas, en el caso de los países con déficit). Esa manera de medir el dominio que deriva del estatus de acreedor/deudor es posible gracias a los datos recabados por Taylor (2002) sobre la cuentas corrientes de los principales países desde 1870.

17. Así, el espectro de esta variable está entre +1 (cuando existe un país que exporta todo el capital mundial a todos los demás) y -1 (cuando un país recibe todo el capital de todos los demás).

18. Cuando el capital está sometido a menos control público y se vuelve más disperso, puede considerarse que, tanto del lado de quien presta como de quien recibe, el poder asociado a ser acreedor y la vulnerabilidad asociada a ser deudor se diluyen. Por ejemplo, el hecho de que los grandes superávits por cuenta corriente de China se hayan traducido en liquidez disponible en manos del Gobierno —y no del sector privado— le proporciona ventaja en diversos tratos con otros países. El Gobierno puede brindar ayuda financiera a países pobres, y puede modificar al alza los tipos de interés en Estados Unidos o, como ocurrió recientemente, en Grecia, comprando activos de Gobiernos extranjeros. Ésas son las divisas del poder.

19. Específicamente, los datos subyacentes son la suma, para un miembro, con el

correspondiente agregado mundial, de los pagos y los recibos de cuenta corriente (bienes, servicios, ingresos y transferencias).

20. La importancia del tamaño económico, el comercio y el estatus de acreedor/deudor como tres determinantes clave de poder reflejados en la fórmula del FMI ya se anticipaba en la propuesta original estadounidense para lo que acabaría convirtiéndose en el FMI Ésta fue la propuesta de Harry Dexter White para un Fondo Internacional de Estabilización (FIE) que preveía asignaciones de cuotas en función de cuatro variables: ingresos nacionales, comercio internacional, población y reservas en oro. La alternativa de Keynes al FIE, llamada International Clearing Fund, concebía las asignaciones con base en el comercio internacional, lo que habría favorecido al Reino Unido en relación con el proyecto del FIE. Las reservas en oro en la proposición de White correspondían a la variable del acreedor neto en el índice de dominio económico que aquí se presenta.

21. Defino un índice de dominio económico (IDE) como sigue:

$$\phi_i^{IDE} = \alpha_1 \phi_i^{PIB} + \alpha_2 \phi_i^{COM} + \alpha_3 \phi_i^{PAÍS}$$

Donde el índice φ_{iIDE} se expresa como una parte, digamos, del poder económico mundial, y como tal es intrínsecamente una medida de poder relativo. El φ_{iPIB} es la aportación de un país al PIB mundial (media del PIB en dólares y en PPA); el φ_{iCOM} es la aportación de un país al comercio mundial, y el $\varphi_{iPAÍS}$ es, como ya se ha descrito, la aportación de un país a los flujos mundiales de capital. Nótese que la ecuación tiene una interpretación simple, porque las variables a izquierda y a derecha se expresan como proporción. Las alfas son ponderaciones a atribuir a cada uno de los determinantes del poder, y esas ponderaciones suman 1.

22. Aunque las ponderaciones suman 1, la fórmula para la cuota del FMI está calculada algebraicamente, y aplicada de un modo que tiene en cuenta la discreción para reducir las cuotas de los países más ricos en relación con lo que la fórmula da, y para reasignar esas cuotas a los países más pobres (Bryant, 2010).

23. El FMI es la inspiración y la justificación para que las variables se incluyan en un índice de dominio económico, y que éstas se ponderen de un modo u otro puede criticarse sobre la base de que las decisiones del FMI son enteramente políticas, y no económicas. Pero, si el poder tiene que ver con la política tal como se ejerce en el mundo real, entonces el resultado de ese proceso político puede no ser inferior para medir el dominio que cualquier razonamiento teórico. Que se trate de una decisión política puede ser, incluso, una virtud. Como mínimo, puede considerarse como una especie de medida preferente revelada de quienes ejercen el poder.

24. El análisis cuantitativo de la moneda de reserva arrojó una ponderación del 0,37 para el PIB, el 0,59 para el comercio y el 0,04 para el estatus de acreedor neto. Las cifras se acercan bastante a las ponderaciones del FMI, por lo que se ha decidido mantener la simetría entre ellas.

25. Agradezco a Simon Johnson por señalarme el FMI como inspiración para cuantificar el dominio económico, y a Aaditya Mattoo por sugerirme que el análisis de la moneda de reserva podría ser una base para asignar ponderaciones a la hora de calcular el índice de dominio.

26. La elección de fechas del pasado también viene dictada, en gran medida, por la disponibilidad de los datos.

27. El Reino Unido no era el país más poblado. Pero, en aquella época, la población estaba distribuida casi por igual en las cuatro principales potencias.

28. Gran Bretaña llevaba cierto tiempo siguiendo el patrón bimetálico. En 1717, sir Isaac Newton estableció una nueva tasa de conversión que sobrevaloraba el oro

respecto a la plata en su país en comparación con otros países. Las exportaciones de plata desde Gran Bretaña y las de oro hacia Gran Bretaña se incrementaron, lo que quitó de la circulación la plata y llevó al país, de facto, al patrón oro.

1. Citado en Scott Cooper (2006, 172). Existía otra corriente de opinión en el Reino Unido durante las décadas de 1950 y 1960 que veía el estatus de moneda de reserva de la libra esterlina como una carga, y abogaba por su abandono gradual, pero de un modo que no alterara la economía británica ni el sistema monetario internacional (Schenk, 2010a).

2. Como comenta Eichengreen (2010, 125), «los bancos centrales querrán acumular reservas en la misma moneda en que el país haya denominado su deuda y facture su comercio exterior, dado que usan esas reservas para suavizar la deuda y los flujos comerciales, y para intervenir en los mercados exteriores de divisas».

3. Thomas Friedman, «The World; Never Mind Yen. Greenbacks Are the New Gold Standard» (El mundo. No hay que preocuparse por el yen; el dólar es el nuevo patrón oro), *The New York Times*, 3 de julio de 1994.

4. Estados Unidos ha ganado sistemáticamente más en inversiones más allá de sus fronteras de lo que ha tenido que pagar por sus deudas, con un diferencial de un 1,2% anual (Cline, 2005, 49). Unos pocos estudios recientes abordan la cuestión de la ganancia por señoreaje. En uno se descubre que los rendimientos de bonos a diez años fueron setenta puntos básicos inferiores como consecuencia de las entradas de capital extranjero (Bandholz, Clostermann y Seitz, 2009). Aunque otro sugiere que el aumento de pagarés del Tesoro estadounidense en manos de extranjeros hizo disminuir el rendimiento en noventa puntos básicos (Warnock y Warnock, 2009).

5. Schenk (2010b, 2) aporta una interpretación ligeramente distinta: «En la década de 1950 la zona de la libra (treinta y cinco países y colonias adscritas a la libra esterlina y cuyos fondos de divisas eran, fundamentalmente, en libras) representaba la mitad de las reservas mundiales de divisas extranjeras. Durante los primeros años de la posguerra, esa aportación había sido aún mayor: el FMI estimaba que las reservas oficiales en libras esterlinas, excluyendo las que acumulaban las colonias, equivalían al cuádruple de las reservas oficiales en dólares, y que hacia 1947 la libra representaba aproximadamente el 87% de las reservas de divisas extranjeras de todo el mundo. Hubieron de transcurrir diez años desde el final de la guerra (y hubo de producirse una devaluación de la libra del 30%) para que las reservas en dólares superaran las de las libras».

6. El impuesto de nivelación de intereses, implantado por primera vez en Estados Unidos en 1963, se considera un pistoletazo de salida básico del mercado euro-dólar.

7. Véase Williamson (2009) para una lúcida exposición histórica del DEG.

8. Chinn y Frankel (2008, 2009) establecen una analogía con el lenguaje: «Si alguien se pusiera a diseñar una lengua ideal, no sería el inglés (presumiblemente sería el esperanto). Nadie dice que el inglés sea una lengua particularmente adecuada para convertirse en *lingua franca* del mundo en virtud de su belleza, su simplicidad o utilidad intrínsecas. No es ni tan elegante ni tan eufónica como el francés, por ejemplo, ni tan sencilla y lógica en su gramática y ortografía como el español o el italiano. Sin embargo, sí es, sin duda, la lengua en la que más ciudadanos de distintos países conversan y hacen negocios con frecuencia, y cada vez más. Uno usa una *lingua franca* como se usa una moneda, en la creencia de que es la que con más probabilidad usarán los demás».

9. El contraste entre estos resultados ofrecidos aquí y los de Chinn y Frankel (2007) se aborda con mayor detalle en el apéndice 3A.

10. Véanse Aliber (1966), Alogoskoufis y Portes (1992), Eichengreen y Mathieson (2000), Frankel (1992, 1995), Kennen (1983), Krugman (1984), Kindleberger

(1981), McKinnon (1979), Portes y Rey (1998), Rey (2001) y Swoboda (1969).
11. Podría añadirse Suiza a la muestra.
12. La ecuación clásica es Log (Φ/(1- Φ) = αY, donde Φ es la parte de la reserva y α es el coeficiente de la variable explicativa estimada en la tabla 3A.1. Tomando los logaritmos, nos da: d Log Φ + d Log(1-Φ) = α d Log Y. Teniendo en cuenta el hecho de que d Log Φ = d Φ/Φ, y reordenando los términos, obtenemos una expresión del cambio en la aportación, d Φ = (α d Log Y) X (Φ X (1 – Φ). Ahora, *ceteris paribus*, esta expresión es la más alta para Φ = 0,5, y declina monotónicamente para todos los valores de Φ por debajo y por encima de 0,5. Es decir, cuanto más cerca de 0 o de 1 se encuentra la participación inicial de una moneda de reserva, menor será su cambio en respuesta a los cambios de determinantes subyacentes como el comercio y los ingresos. Es en ese sentido que esta forma funcional capta la persistencia. Así, para cualquier cambio dado a la derecha de la variable (dY), el impacto en los cambios de reserva es menor cuando la aportación inicial a las reservas es muy alto o muy bajo.
13. Chinn y Frankel (2007) refieren que las aportaciones al comercio mundial no resultan variables explicativas significativas en sus análisis.
1. Por razones en gran medida relacionadas con la demografía y su consiguiente impacto en el crecimiento, parece más natural centrarse en los BIIC que en el denominado grupo BRIC, que excluye a Indonesia e incluye a Rusia. El contraste entre el esperado crecimiento negativo de la población en Rusia, de casi el 0,5% anual entre 2010 y 2030, y el aumento de la población indonesia en un 0,8% jugará, probablemente, muy a favor de las perspectivas de Indonesia para seguir avanzando.
2. Las economías basadas en el petróleo, y las consideradas muy pequeñas, es decir, las que contaban con menos de un millón de habitantes en 2007, quedan excluidas de esta muestra.
3. La muestra queda restringida a países que no son productores de petróleo y a aquellos con una población que excede el millón de habitantes. Para obtener las cifras, se recurre a dos fuentes diferentes de datos: las Tablas mundiales de Penn (versión 6.3) y los *Indicadores de desarrollo mundial* del Banco Mundial.
4. Lo irónico del caso, claro está, es que los países industriales parecen haber olvidado la importancia de alcanzar la estabilidad macroeconómica, así como sus condiciones previas, lo que, en sí mismo, podría merecer la etiqueta de *gran regresión* de las ideas.
5. Jensen (2007) y Aker y Mbiti (2010) destacan el papel de los teléfonos móviles en la mejora del funcionamiento de los mercados en los países en vías de desarrollo. Kenny (2011) aborda el impacto de la revolución de las telecomunicaciones en la difusión de las ideas y, por tanto, en una mejora de los resultados relacionados con el desarrollo, como por ejemplo la autonomía de la mujer.
6. Otros ejemplos que ilustran esta dinámica de crecimiento generador de crecimiento pueden leerse en mi artículo del *Financial Times* «India's Weak State will not Overhaul China» (El Estado débil de India no servirá para la mejora de China), del 16 de agosto de 2010. Es precisamente la posibilidad de ese crecimiento de naturaleza orgánica lo que subyace a la hipótesis de la modernización: que el cambio político y la democratización serán consecuencia del desarrollo económico y la consiguiente demanda de mayores libertades políticas (Lipset, 1959).
7. Es bien sabido que el cambio en el crecimiento económico de China tuvo lugar en 1978. Lo es menos que el de India ocurrió hacia 1980, a pesar, incluso, de que el paradigma de sus políticas cambió en 1991 (Rodrik y Subramanian, 2004).
8. Argentina suele citarse como caso clásico de involución tras alcanzar un nivel de vida relativamente alto. Pero Argentina nunca creció al ritmo de China e India.

Rusia también creció rápidamente, aproximadamente al 4% per cápita durante treinta años a partir del final de la segunda guerra mundial, y después, como es sabido, sufrió un hundimiento económico a causa de sus políticas altamente dirigistas, que hubieron de abandonarse.

9. Las excepciones significativas son algunos países exportadores de petróleo —Omán, Libia, Gabón, Arabia Saudí, Guinea Ecuatorial—, que con frecuencia han experimentado un crecimiento rápido asociado a la explotación de nuevos hallazgos de crudo o al aumento súbito de sus exportaciones. Pero el crecimiento de esos países se ha ralentizado considerablemente cuando la explotación de petróleo ha disminuido, o cuando sus precios han bajado.

10. Para aplicaciones recientes, véanse Subramanian y Wei (2007), que estiman el impacto de la OMC sobre el comercio; Helpman, Melitz y Rubinstein (2008), que lo amplían para explicar nuevos desarrollos teóricos, y Frankel y Rose (2000), que analizan la influencia de las uniones monetarias.

11. A lo largo de este libro, las expresiones «PIB dólar» o «crecimiento del PIB dólar» se refieren a valores basados en tipos de cambio de mercado; en cambio, «PIB PPA» o «crecimiento del PIB PPA» aluden a los valores basados en tipos de cambio de acuerdo a la PPA.

12. Para cada año desde 1970, en el caso de los datos de la Tabla Mundial de Penn, y desde 1980, para los datos de *Indicadores de desarrollo mundial*, el crecimiento medio de los países en vías de desarrollo que no son productores de petróleo, no son pequeños y no son miembros de la OCDE para ese año y los nueve siguientes se obtiene por regresión sobre el crecimiento medio de los países de la OCDE (por lo que cada regresión es para un periodo de diez años).

13. Los autores argumentan que una de las razones podría ser la naturaleza cambiante del comercio y el crecimiento en el Norte y el Sur, que lleva a vínculos y solapamientos. El marco tradicional era de dependencia unidireccional del Sur con respecto al Norte como fuente de demanda de bienes y servicios. Pero lo cierto es que el Sur ha crecido en tamaño económico y comercial, su base exportadora se ha diversificado y constituye una aportación mayor del comercio intraindustrial. Todo ello implica que los modelos tradicionales de dependencia pueden haber cambiado significativamente.

14. Un estudio más reciente del Banco Mundial (Canuto y Guigale, 2010) arroja resultados similares, sobre todo que, mientras que el crecimiento de producción de países en vías de desarrollo y en países desarrollados guarda una correlación cíclica (por ejemplo, en periodos de tiempo breves), las tasas de crecimiento de sus tendencias de producto respectivas (por ejemplo, para periodos de tiempo más largos) se alejan sustancialmente a partir de mediados de la década de 1990, y sobre todo durante los primeros años del nuevo milenio.

15. Agradezco a Alan Deardorff y a Bill Cline su ayuda a la hora de aclarar cuestiones importantes relacionadas con el uso del modelo gravitatorio para realizar proyecciones sobre el comercio.

16. Se trata de una presuposición restrictiva, pero sobre este punto surgen dos cuestiones claras. Por una parte, es posible que la tecnología reduzca las fricciones relacionadas con el comercio para todos los socios comerciales, en cuyo caso estaré infravalorando el crecimiento del comercio de todos los países. Por otra parte, como muestra Freyrer (2009), los cambios tecnológicos afectarán positivamente a algunas parejas de socios, y negativamente a otras. Por ejemplo, si el progreso tecnológico afecta a los costes del transporte marítimo, el comercio entre países que dependen de dicho transporte aumentará, mientras que el de los países que dependen más del transporte aéreo podría, de hecho, disminuir. Esos cambios relativos son difíciles de

proyectar en el tiempo.
17. Nótese que este ajuste a la ecuación (4B.3) no modificará las tasas de crecimiento relativo del comercio, porque todas las tasas de crecimiento bilateral serán ajustadas por el factor común de las tasas de crecimiento mundial.
1. El estatus de moneda de reserva supone ciertas restricciones para la gestión económica. Un país con una moneda de reserva experimentará una gran y creciente demanda internacional de sus activos como depósito de valor como medio de pago. Satisfacer esa demanda es incompatible con mantener una cuenta de capital cerrada. Aun así, seguiría siendo posible para el país con una moneda de reserva mantener superávit en cuenta corriente, dado que los extranjeros podrían obtener la moneda que necesitan para adquirir sus activos vendiendo sus propios activos (financieros o físicos) al país de la moneda de reserva. De hecho, el Reino Unido contó habitualmente con superávits por cuenta corriente y acumuló activos extranjeros netos durante el dominio de la libra esterlina, como lo hizo Estados Unidos tras la segunda guerra mundial.
2. Las dos figuras, una vez más, corresponden a las distintas ponderaciones asignadas a ingresos, comercio y finanzas.
3. Una posible objeción es que el dinamismo tecnológico y la capacidad para la innovación deberían incluirse a la hora de determinar el poder económico, y que si se hiciera, Estados Unidos parecería menos vulnerable y amenazado en el futuro. En otras palabras, la capacidad de Estados Unidos para innovar continuamente y ser puntero en tecnología le conferirá poder más allá de lo que marcan las medidas del PIB. Se trata de un argumento que presenta cierta validez. Con todo, aquí las cifras tampoco benefician necesariamente a Estados Unidos. Según estimaciones divulgadas por la National Science Foundation, el número de diplomados en ciencias e ingeniería en China (unos novecientos doce mil) representaba casi el doble que el de Estados Unidos. Con el tiempo, es más que probable que esa diferencia aumente. De modo que, incluso realizando adaptaciones para incorporar diferenciales cualitativos, la imagen resultante no expresa un dominio estadounidense.
4. Merece destacarse que yo podría estar infravalorando el dominio económico de China, en el sentido de que he adoptado un enfoque conservador a la hora de proyectar su futuro estatus de acreedor y sus posiciones en cuenta corriente.
5. Todas estas comparaciones bascularían aún más a favor de China si usara un PIB basado en la PPA al computar el índice, en lugar de incluir ambas mediciones del PIB.
6. En el apéndice 3A del capítulo 3 se expone con más detalle el procedimiento de proyección de la divisa dominante.
7. Existe un modo alternativo de realizar una proyección de las proporciones de cada moneda de reserva, que se describe en el apéndice del capítulo 3. Ese método sugiere que la proporción de dólares y euros en las reservas totales de divisa habrá disminuido entre un 20% y un 25% en 2030. Dado que esas disminuciones deberán encontrar su reflejo en el aumento de las aportaciones de otras divisas, y dado que es probable que el renminbi sea el principal candidato, podría inferirse, indirectamente, que la aportación de la divisa china al total aumentará hasta aproximadamente el 40% o el 50% (desde el poco más del 0% actual). La parte correspondiente al dólar disminuirá hasta aproximadamente el 40%, lo que hará del renminbi la principal moneda de reserva en torno al año 2030. Este método arroja proyecciones que no difieren en gran medida del método descrito en el texto.
8. El último plan quinquenal chino manifiesta el objetivo de expandir el uso internacional del renminbi y, gradualmente, encaminarlo hacia su convertibilidad. También declara la meta de apoyar a Hong Kong para que se convierta en un centro

de negocios ventajoso para el renminbi.
9. Las declaraciones de Xiaochuan Zhou, gobernador del Banco Popular de China, a favor de los DEG a finales de 2009 son ampliamente interpretados hoy como una aberración, y no como signo de las verdaderas intenciones de China.
10. Según un artículo aparecido en el *Financial Times* (Kevin Brown, Robert Cookson y Geoff Dyer, «Malaysian Bond Boost for Renminbi» [Una inyección de bonos malasios para el renminbi]) el 19 de septiembre de 2010, Malasia decidió contraer obligaciones en renminbi como parte de sus reservas. En el texto también se especula sobre si la transacción había venido acompañada o seguida de compras por parte de otros bancos centrales asiáticos.
1. Thomas Friedman, «Superbroke, Superfrugal, Superpower?» [¿Superarruinado, superfrugal, superpotencia?], *The New York Times*, 4 de septiembre de 2010.
2. En lugar de preguntarnos si Roger Federer habría derrotado a Rod Laver en una competición directa, nos preguntamos cuál fue la actuación de cada jugador en relación con sus contemporáneos, comparando, por ejemplo, cuántos torneos del Grand Slam ganó cada uno. Esas victorias, luego, sirven de base para establecer comparaciones a través del tiempo entre Federer y Laver.
3. Cuando entró en vigor la prohibición, Elliot persuadió a los comerciantes de que entregaran 1.700 toneladas de su opio al gobernador Lin, tras prometerles, sin la menor autoridad para hacerlo, que el Gobierno británico les reembolsaría las pérdidas. Presionado por los intereses financieros del sector comercial del té y por el Parlamento, lord Melbourne, primer ministro inglés, acabó pagando. Pero envió una expedición para recuperar el dinero (dos millones de libras) del Gobierno chino por el opio que los comerciantes habían entregado al gobernador Lin. Ése fue el desencadenante de las conocidas guerras del opio (Morris, 2020).
4. Resulta difícil establecer con claridad que la camisa de fuerza que supuso la adhesión a la OMC fuera causa para la adopción de instrumentos alternativos. Rodrik (2010) defiende que un índice de infravaloración de la moneda muestra que el renminbi tocó fondo en 2001 y, a partir de entonces, se revalorizó de manera constante, siguiendo con una precisión notable la evolución del superávit por cuenta corriente de China. Además, como se ha comentado en el capítulo 1, Paul Blustein (2009) sugiere que la industria china consideraba la adhesión a la OMC como altamente restrictiva. El mismo autor también sostiene que China se mostró muy poco inclinada a aceptar más reducciones arancelarias durante la Ronda de Doha, porque las «industrias química y de maquinaria chinas ya habían soportado duras supresiones de aranceles pocos años antes como parte del acuerdo de adhesión a la OMC, y Pekín había prometido a aquellas industrias que las barreras comerciales no volverían a suprimirse» (271-272).
1. Lo irónico del caso es que Krugman (1994) y Alwyn Young (1993) —que recurrió a la teoría del crecimiento para mostrar (retrospectivamente) que el modelo soviético tendría siempre pocas probabilidades de triunfar porque se basaba en la «transpiración» (es decir, en la acumulación de capital), y no en la «inspiración» (el crecimiento de la productividad)— no acertaron plenamente en sus pronósticos cuando usaron el mismo planteamiento lógico en relación con los éxitos en el Este asiático, como en los casos de Singapur, Corea y Taiwán. Es decir, los «animadores» de la Unión Soviética cometieron un error del Tipo II al aceptar la falsa hipótesis de que el país crecería durante largo tiempo. En cambio, Krugman y Young, cambiando ánimo por escepticismo en el caso de las perspectivas de crecimiento de Asia, cometieron un error del Tipo I (al rechazar una hipótesis verdadera).
2. Weitzman (1970), sin embargo, se anticipó, de manera discreta y de un modo analítico, a los problemas del modelo de crecimiento soviético y de sus perspectivas.

3. A efectos del presente libro, sólo son dos los puntos que merecen ser destacados. La historia reciente ha proporcionado ejemplos de transiciones políticas que han perjudicado el crecimiento económico (como, por ejemplo, en los caso de la Unión Soviética e Indonesia), y otros ejemplos en los que dichas transiciones han sido tranquilas y no han pasado factura a los resultados económicos (República Checa, Corea del Sur y Taiwán). Y, por supuesto, ni que decir tiene que cualquier situación de inestabilidad política afectará al crecimiento, por lo que, en caso de que se produzca, lo alterará todo.
4. La demografía representa una amenaza menor para mis proyecciones. Está ya bien documentado que la ratio de dependencia de China empezará en algún momento a aumentar bruscamente y creará una serie de complicaciones. Pero ello se producirá alrededor de 2025, por lo que no habrá de producirse un solapamiento significativo respecto al horizonte a 20 años vista (2010-2030) que se plantea en este libro.
5. Las experiencias de Japón y Alemania podrían ser menos relevantes para China, porque su crecimiento rápido fue una recuperación tras la segunda guerra mundial.
6. En el periodo de veintidós años entre 1989-2009, la tasa de crecimiento per cápita de China fue del 8,8%, y en el periodo de diez años entre 1999-2009, fue del 9,7%. Mi proyección a veinte años es del 5,5% per cápita.
7. Estas comparaciones históricas también sirven para dar razón de la llamada «trampa de los ingresos medios» en la que China podría caer (Gill y Kharas, 2007). La idea de esa «trampa» se basa en la observación de que, entre 1980 y 2000, los países con unos ingresos per cápita de entre 826 y 10.665 dólares crecieron más lentamente que los países más ricos y más pobres. No está claro si esa trampa se mantiene durante periodos de tiempo más largos, ni por qué esos umbrales se definen en términos absolutos, en vez de relacionándolos con la distancia que los separa de los más avanzados. El planteamiento general es que el crecimiento en los países se ralentizará a medida que se acerquen a los valores de los más avanzados, y las comparaciones que yo he realizado abordan la cuestión de si China seguirá creciendo a medida que se acerque a los países más avanzados, y en qué medida lo hará.
8. Se trata de un análisis distinto, en un sentido clave, del que aquí se presenta. En las tablas 7.1 y 7.2, el comparador usado son todos los países que han alcanzado el nivel actual de China del PIB per cápita en relación con Estados Unidos. En cambio, en el análisis de Eichengreen, Park y Shin, la comparación se establece con todos los países que han experimentado un crecimiento tan rápido como el de China, independientemente de dónde se encuentren en términos de su nivel de PIB per cápita.
9. Algunos de esos retornos a la normalidad serán ocasionados por el declive en importancia de la industria manufacturera china en relación con el sector servicios.
1. Las palabras entre corchetes son adaptaciones de la cita original sobre el comercio.
2. Hacia 1934, Estados Unidos había empezado a revertir los efectos de los infames aranceles de Smoot-Hawley negociando reducciones arancelarias recíprocas, combinadas con una cláusula de nación más favorecida que aseguraba que los frutos de la apertura fueran compartidos más allá de los signatarios de dichos acuerdos.
3. Como se ha comentado anteriormente, el liderazgo chino de finales de la década de 1990 usó la OMC como anclaje exterior para perseguir objetivos internos.
4. El artículo XV:4 del GATT/OMC impide a los países recurrir a iniciativas cambiarias para frustrar la intención y las provisiones de sus obligaciones comerciales. Determinar si las políticas chinas violan o no esa cláusula es objeto de

intenso debate, aunque el peso de la opinión se inclina contra esa interpretación (Hufbauer y otros, 2006).
5. Hay quien añadiría al cálculo las ganancias por señoreaje del estatus de moneda de reserva, además de las de contar con déficits por cuenta corriente y de recibir préstamos a mejores precios, aunque no parece una perspectiva a corto plazo que China se convierta en deudora neta.
6. Téngase en cuenta que, aun cuando los políticos chinos han adoptado el reequilibrio como la estrategia económica correcta para el futuro, siguen necesitando vencer la oposición política que ésta suscita.
7. El sentido de comparar lo monetario con lo comercial resulta, en sí mismo, controvertido. Las objeciones pueden provenir de ámbitos opuestos. Se dice que los mismos países que se sientan en torno a una mesa para discutir asuntos monetarios también discuten asuntos comerciales, por lo que no puede haber diferencias en los resultados de la cooperación en esos campos. Una objeción enteramente distinta a la comparación es que el razonamiento teórico para la cooperación macroeconómica es mucho menos fuerte que el que se refiere a la comercial, en la que la base intelectual que establece la cooperación y la magnitud de los beneficios es ya antigua y está muy bien establecida. De modo que, en este caso, no sólo se estarían comparando «manzanas con naranjas», sino que dicha comparación favorecería, injustamente, al comercio, a causa de sus claras expectativas de beneficio producto de la cooperación.
8. Sin embargo, existe preocupación por los retrasos en el cumplimiento.
9. Cohen (1998, 161-162) también describe esa eficacia asimétrica: «Las leyes del FMI han afectado sobre todo a los países miembros más pequeños y más pobres, en los que la autoridad puede ejercerse a través del control del acceso de la organización al crédito, así como mediante condiciones políticas vinculadas a sus préstamos. En cambio, en el caso de los países de mayor peso y riqueza —tal vez los actores más críticos desde el punto de vista del sistema—, el papel directo del FMI se ha reducido con el tiempo…».
10. Francia (1948), Checoslovaquia (1953) y Camboya (1978) fueron tres casos tempranos de países que sí tuvieron que hacer frente a cierto tipo de sanciones. Checoslovaquia fue expulsada del FMI en 1954.
11. Ése fue el sustrato de la inflamada retórica que se oyó durante la Ronda de Uruguay en el sentido de que los países en vías de desarrollo iban por libre en el sistema, y obtenían los beneficios de su estatus de NMF, pero ofrecían muy poco a cambio en cuanto a su propia liberalización.
1. En palabras de lord Esher, que fue el discípulo más entusiasta de Angell, las consecuencias inevitables del «desastre comercial, la ruina financiera y el sufrimiento individual» estarían «preñadas de influencias disuasorias» (Truchman, 1962, 12).
2. Los datos sobre el comercio son de Maddison (2011); los que se refieren a la globalización financiera, de Schularick (2006), y los de 2009, de una actualización de Lane y Milesi-Ferretti (2007).
3. En 2009, las cifras de salidas y entradas de IED fueron, respectivamente, de 57.000 y 94.000 millones de dólares.
4. Charles Kindleberger sostiene que, para que una hegemonía benigna proporcione estabilidad al sistema, debe cumplir tres funciones: mantener los mercados abiertos, proporcionar préstamos anticíclicos a largo plazo y suministrar liquidez a corto plazo durante las crisis. En el caso de China, es la primera de ellas la que parece estar más en cuestión, y por ello aquí se convierte en el centro del debate.
5. Resulta importante remarcar que China es un país mercantilista pero abierto en

cuanto a sus resultados comerciales, y que esto último refleja, en parte, que sus barreras normativas en agricultura y bienes son relativamente bajas. Pero un volumen de actividad comercial excepcional y unos resultados mercantilistas relacionados sobre todo con áreas tradicionales son compatibles con el hecho de que China sea restrictiva y mantenga barreras elevadas en áreas nuevas.

6. Samuelson (2004) defendía que el ascenso de países en vías de desarrollo como China e India podría poner en peligro los niveles de vida de Occidente, por culpa de un empeoramiento de los términos del comercio —es decir, del encarecimiento de las importaciones—. Por su parte, Krugman (2009) se ha concentrado en el impacto de las importaciones de países en vías de desarrollo, y de China en concreto, en la distribución de los ingresos en los países ricos y en los sueldos de su población menos cualificada. Su conclusión es que «es probable que el crecimiento rápido del comercio desde principios de la década de 1990 haya tenido efectos distributivos significativos» y, más específicamente, que «es probablemente cierto que ese incremento [de importaciones manufacturadas procedentes de países en vías de desarrollo] haya sido motor de una mayor desigualdad en Estados Unidos y otros países desarrollados» (Krugman, 2009, 134-135). Blinder (2009) ha llamado la atención sobre las consecuencias para el empleo y los salarios de la deslocalización facilitada por los cambios tecnológicos y el comercio de servicios. El autor estima que entre el 22 y el 29% de todos los empleos en Estados Unidos se deslocalizarán o serán deslocalizables en el transcurso de una o dos décadas. Y, más recientemente, Summers (2008a, 2008b) ha subrayado los inconvenientes que se derivan de incrementar la movilidad de los capitales. Un capital estadounidense hipermóvil crea un problema doble para los trabajadores estadounidenses. En primer lugar, a medida que las empresas huyen al extranjero en busca de mano de obra más barata (ese «atronador sonido de succión», según una gráfica y provocadora expresión de Ross Perot), los trabajadores estadounidenses se vuelven menos productivos (porque tienen menos capital con el que trabajar) y, por tanto, reciben salarios inferiores; la opción de la «salida» del capital también reduce sus incentivos para invertir en mano de obra interior. En segundo lugar, la movilidad de capitales también desequilibra la capacidad de las políticas internas de responder a los problemas de la mano de obra mediante la redistribución, a causa de la erosión en la base fiscal, a medida que los países compiten por atraer capitales reduciendo los tipos impositivos.

7. Las negociaciones entre Brasil y Europa hacia un acuerdo regional han resucitado recientemente, y las de India y Europa se cerrarán en breve. En el pasado, Estados Unidos y Brasil intentaron estrechar lazos en el contexto de la zona de libre comercio de las Américas, y la promoción de relaciones más dinámicas entre Estados Unidos y Japón, y la Unión Europea y Japón, es un asunto que se debate ampliamente en el país de Extremo Oriente. Países intermedios, como Corea y México, han participado en diversos acuerdos bilaterales.

8. De hecho, muy pocos mecanismos regionales de imposición —ni siquiera el TCLAN, que tal vez sea el más avanzado— tienen la credibilidad del mecanismo de resolución de conflictos de la OMC. Por ejemplo, Estados Unidos escogió dicha organización, y no el TCLAN, como foro para la protesta —resuelta a su favor— contra las políticas de telecomunicaciones de México.

9. Destler (1992) ha defendido, persuasivamente, que se ha pagado un alto precio para preservar esta estructura y neutralizar los riesgos de un grave regreso al proteccionismo en Estados Unidos. Ese precio, que adoptó la forma de autorizar formas y magnitudes menores de proteccionismo, se encarnó en un sistema elaborado que incluía: proporcionar «alivio» en forma de salvaguardias, derechos *antidumping* y medidas compensatorias para los productores domésticos sometidos a

leyes de «comercio injusto»; proporcionar acceso a mecanismos de represalias comerciales a los intereses exportadores, como los de los servicios y la propiedad intelectual, para generar un impulso en favor del libre mercado, y permitir tratos proteccionistas especiales para casos especiales (acero, automóviles y semiconductores).

10. ¿Qué significa «atar» a China, dado que ya forma parte del sistema multilateral? Una respuesta es que tal vez tendría que darse un nuevo trato o equilibrio que aportara a China algún incentivo para acatarlo. Ello contrastaría con el equilibrio existente, que no ha demostrado aportarlo, como se refleja en las acciones de China (por ejemplo, sus políticas mercantilistas) que lo alejan de él, o con las que lo rechaza. Tal vez cabría reformular el encabezamiento y plantear la posibilidad de «reatar» a China al sistema multilateral.

1. Edward Luce, «The Crisis of middle-Class America» (La crisis de la América de la clase media), *Financial Times*, 30 de julio de 2010.

2. David Walker, «Comeback America: The Nation's Fiscal Challenge and a Way Forward» [El regreso de América: El desafío fiscal de la nación y el camino a seguir], Comeback America Iniciative, disponible en http://tcaii.org.

3. Por ejemplo, una revaluación del 30% del renminbi en detrimento del dólar llevaría a unas pérdidas de valuación para China de medio billón de dólares, aproximadamente, o de un 10% de su PIB.

Eclipse
Arvind Subramanian No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal) Título original:
Eclipse
© de la fotografía de la portada, © Danny Lehman y © John Aikins/Corbis © The Peter G. Peterson Institute for International Economics, 2011
© de la traducción, Juanjo Estrella González, 2013
© Ediciones Destino, S. A., 2013
Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España) www.planetadelibros.com
Primera edición en libro electrónico (epub): enero de 2013
ISBN: 978-84-233-4418-5 (epub)
Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.
www.newcomlab.com